

МІНІСТЕРСТВО СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ
ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ

К. А. Приб, Н. І. Патика

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2016

МІНІСТЕРСТВО СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ
ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ

К. А. Приб, Н. І. Патика

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2016

УДК 65.012(075.8)
ББК 65.9(4Укр)29-24я73
П 75

*Затверджено Вченою радою
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України
(Протокол № 9 від 18.11.2015 р.)*

Рецензенти:

Гуткевич С. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій;
Лутай Л. А., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України.

П 75 **Пріб К. А. Діагностика в системі управління** [текст] : навч. посіб. / К. А. Пріб, Н. І. Патики. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 432 с.

ISBN 978-617-673-410-9

У навчальному посібнику розкрито теоретичні, методичні й прикладні аспекти діагностики в системі управління. Подано порядок аналізу конкурентоспроможності, виробничого потенціалу, фінансово-майнового стану, результатів діяльності. Наведено приклади практичної реалізації фінансово-економічних розрахунків.

Матеріал навчального посібника подано за модульним принципом відповідно до структури навчальної дисципліни. Містить теоретичний матеріал, питання для самоконтролю, тестові завдання, ситуаційні вправи, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник розрахований на студентів, викладачів, менеджерів, працівників планово-економічної служби підприємств і організацій, консультантів. Може використовуватись для денної, заочної, дистанційної форм навчання.

УДК 65.012(075.8)
ББК 65.9(4Укр)29-24я73

ISBN 978-617-673-410-9

© Пріб К. А., Патики Н. І., 2016.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016.

УДК 65.012(075.8)
ББК 65.9(4Укр)29-24я73
П 75

*Затверджено Вченою радою
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України
(Протокол № 9 від 18.11.2015 р.)*

Рецензенти:

Гуткевич С. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій;
Лутай Л. А., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України.

П 75 **Пріб К. А. Діагностика в системі управління** [текст] : навч. посіб. / К. А. Пріб, Н. І. Патики. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 432 с.

ISBN 978-617-673-410-9

У навчальному посібнику розкрито теоретичні, методичні й прикладні аспекти діагностики в системі управління. Подано порядок аналізу конкурентоспроможності, виробничого потенціалу, фінансово-майнового стану, результатів діяльності. Наведено приклади практичної реалізації фінансово-економічних розрахунків.

Матеріал навчального посібника подано за модульним принципом відповідно до структури навчальної дисципліни. Містить теоретичний матеріал, питання для самоконтролю, тестові завдання, ситуаційні вправи, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник розрахований на студентів, викладачів, менеджерів, працівників планово-економічної служби підприємств і організацій, консультантів. Може використовуватись для денної, заочної, дистанційної форм навчання.

УДК 65.012(075.8)
ББК 65.9(4Укр)29-24я73

ISBN 978-617-673-410-9

© Пріб К. А., Патики Н. І., 2016.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
МОДУЛЬ I. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ. РОЛЬ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ	11
Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	11
1.1. Об'єктивна необхідність діагностики в системі управління	11
1.2. Предмет, мета і завдання діагностики	16
1.3. Класифікація видів діагностики	21
1.4. Методологічні основи проведення діагностики	24
1.5. Методи і системи, що використовують при здійсненні діагностики ..	32
1.6. Джерела інформації для проведення діагностики та основні вимоги до формування інформаційного забезпечення	37
Тема 2. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	45
2.1. Сутність та види конкурентоспроможності	45
2.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності продукції	50
2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу	54
Питання для самоконтролю	66
Тестові завдання	68
МОДУЛЬ II. ДІАГНОСТИКА МАЙНОВОГО СТАНУ І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ...	77
Тема 3. ДІАГНОСТИКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА. АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	77
3.1. Загальні підходи, мета і завдання діагностики майна підприємства ..	77
3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства	79
3.3. Аналіз складу і структури необоротних активів	82
3.4. Оцінювання наявності, стану і руху основних засобів	87
3.5. Діагностика нематеріальних активів	97
Тема 4. ДІАГНОСТИКА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	99
4.1. Мета і завдання діагностики оборотних активів	99
4.2. Аналіз складу, структури і динаміки оборотних активів	101
4.3. Оцінювання складових елементів оборотного капіталу	106

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
МОДУЛЬ I. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ. РОЛЬ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ	11
Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	11
1.1. Об'єктивна необхідність діагностики в системі управління	11
1.2. Предмет, мета і завдання діагностики	16
1.3. Класифікація видів діагностики	21
1.4. Методологічні основи проведення діагностики	24
1.5. Методи і системи, що використовують при здійсненні діагностики ..	32
1.6. Джерела інформації для проведення діагностики та основні вимоги до формування інформаційного забезпечення	37
Тема 2. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	45
2.1. Сутність та види конкурентоспроможності	45
2.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності продукції	50
2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу	54
Питання для самоконтролю	66
Тестові завдання	68
МОДУЛЬ II. ДІАГНОСТИКА МАЙНОВОГО СТАНУ І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ...	77
Тема 3. ДІАГНОСТИКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА. АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	77
3.1. Загальні підходи, мета і завдання діагностики майна підприємства ..	77
3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства	79
3.3. Аналіз складу і структури необоротних активів	82
3.4. Оцінювання наявності, стану і руху основних засобів	87
3.5. Діагностика нематеріальних активів	97
Тема 4. ДІАГНОСТИКА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	99
4.1. Мета і завдання діагностики оборотних активів	99
4.2. Аналіз складу, структури і динаміки оборотних активів	101
4.3. Оцінювання складових елементів оборотного капіталу	106

4.4.	Аналіз ефективності використання оборотних активів	112
4.5.	Сутність операційного і фінансового циклів підприємства	116
4.6.	Визначення та оцінювання тривалості операційного і фінансового циклів	120
Тема 5. ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ		127
5.1.	Сутність та складові виробничого потенціалу	127
5.2.	Методичні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу	130
5.3.	Аналіз чинників формування і використання виробничого потенціалу	138
5.4.	Діагностика гнучкості виробничої системи	142
5.5.	Оцінювання спроможності підприємства щодо нарощування виробничого потенціалу	145
Питання для самоконтролю		149
Тестові завдання		151
Ситуаційні вправи		159

МОДУЛЬ III. ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА: АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Тема 6. ДІАГНОСТИКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА		160
6.1.	Види джерел формування капіталу, мета і завдання їх діагностики	160
6.2.	Діагностика структури капіталу й засади її оптимізації	165
6.3.	Діагностика власного капіталу	168
6.4.	Визначення і аналіз власного оборотного капіталу	174
6.5.	Аналіз довгострокового позикового капіталу підприємства	177
6.6.	Аналіз короткострокового позикового капіталу підприємства	181
Тема 7. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА		184
7.1.	Поняття «фінансової стійкості», мета і методи її діагностики	184
7.2.	Показники оцінювання фінансової стійкості підприємства	186
7.3.	Аналіз фінансування запасів (важколіквідних активів) та ідентифікація типу фінансової стійкості підприємства	197
7.4.	Оцінка маневреності в аналізі фінансової стійкості підприємства ...	202
7.5.	Визначення «зони безпеки» та оцінювання «запасу фінансової міцності підприємства»	210
Питання для самоконтролю		213
Тестові завдання		215
Ситуаційні вправи		223

4.4.	Аналіз ефективності використання оборотних активів	112
4.5.	Сутність операційного і фінансового циклів підприємства	116
4.6.	Визначення та оцінювання тривалості операційного і фінансового циклів	120
Тема 5. ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ		127
5.1.	Сутність та складові виробничого потенціалу	127
5.2.	Методичні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу	130
5.3.	Аналіз чинників формування і використання виробничого потенціалу	138
5.4.	Діагностика гнучкості виробничої системи	142
5.5.	Оцінювання спроможності підприємства щодо нарощування виробничого потенціалу	145
Питання для самоконтролю		149
Тестові завдання		151
Ситуаційні вправи		159

МОДУЛЬ III. ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА: АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Тема 6. ДІАГНОСТИКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА		160
6.1.	Види джерел формування капіталу, мета і завдання їх діагностики	160
6.2.	Діагностика структури капіталу й засади її оптимізації	165
6.3.	Діагностика власного капіталу	168
6.4.	Визначення і аналіз власного оборотного капіталу	174
6.5.	Аналіз довгострокового позикового капіталу підприємства	177
6.6.	Аналіз короткострокового позикового капіталу підприємства	181
Тема 7. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА		184
7.1.	Поняття «фінансової стійкості», мета і методи її діагностики	184
7.2.	Показники оцінювання фінансової стійкості підприємства	186
7.3.	Аналіз фінансування запасів (важколіквідних активів) та ідентифікація типу фінансової стійкості підприємства	197
7.4.	Оцінка маневреності в аналізі фінансової стійкості підприємства ...	202
7.5.	Визначення «зони безпеки» та оцінювання «запасу фінансової міцності підприємства»	210
Питання для самоконтролю		213
Тестові завдання		215
Ситуаційні вправи		223

МОДУЛЬ IV. ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 225

Тема 8. ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 225

- 8.1. Сутність понять «ліквідність» і «платоспроможність», мета і завдання їх діагностики 225
- 8.2. Аналіз грошових потоків 228
- 8.3. Оцінювання ефективності, поточне і перспективне регулювання грошових потоків 235
- 8.4. Аналіз ліквідності балансу 244
- 8.5. Порядок обчислення та оцінювання показників ліквідності і платоспроможності 252

Тема 9. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ 262

- 9.1. Сутність і види прибутку підприємства 262
- 9.2. Інформаційна основа й загальні засади аналізу прибутковості і рентабельності 268
- 9.3. Аналіз рентабельності діяльності 274
- 9.4. Аналіз рентабельності капіталу підприємства 279
- 9.5. Поняття і характеристика ділової активності підприємства 284
- 9.6. Показники оцінювання ділової активності 286
- 9.7. Діагностика ринкової активності і положення підприємства на ринку цінних паперів 293

Питання для самоконтролю 297

Тестові завдання 299

Ситуаційні вправи 307

МОДУЛЬ V. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ, ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 309

Тема 10. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА 309

- 10.1. Сутність та складові економічної безпеки підприємства. Об'єктивна необхідність комплексної діагностики економічної безпеки 309
- 10.2. Мета, завдання і сфери застосування комплексних оцінок 314
- 10.3. Методи і моделі оцінювання і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства 315

МОДУЛЬ IV. ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 225

Тема 8. ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 225

- 8.1. Сутність понять «ліквідність» і «платоспроможність», мета і завдання їх діагностики 225
- 8.2. Аналіз грошових потоків 228
- 8.3. Оцінювання ефективності, поточне і перспективне регулювання грошових потоків 235
- 8.4. Аналіз ліквідності балансу 244
- 8.5. Порядок обчислення та оцінювання показників ліквідності і платоспроможності 252

Тема 9. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ 262

- 9.1. Сутність і види прибутку підприємства 262
- 9.2. Інформаційна основа й загальні засади аналізу прибутковості і рентабельності 268
- 9.3. Аналіз рентабельності діяльності 274
- 9.4. Аналіз рентабельності капіталу підприємства 279
- 9.5. Поняття і характеристика ділової активності підприємства 284
- 9.6. Показники оцінювання ділової активності 286
- 9.7. Діагностика ринкової активності і положення підприємства на ринку цінних паперів 293

Питання для самоконтролю 297

Тестові завдання 299

Ситуаційні вправи 307

МОДУЛЬ V. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ, ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 309

Тема 10. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА 309

- 10.1. Сутність та складові економічної безпеки підприємства. Об'єктивна необхідність комплексної діагностики економічної безпеки 309
- 10.2. Мета, завдання і сфери застосування комплексних оцінок 314
- 10.3. Методи і моделі оцінювання і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства 315

10.4.	Дискримінантні функції та їх використання в комплексному оцінюванні фінансового стану	320
10.5.	Рейтингове оцінювання економічної безпеки та фінансово-економічного стану підприємств	328

Тема 11. ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1.	Сутність інвестиційної діяльності, основні види інвестицій	333
11.2.	Засади і види аналізу інвестицій	341
11.3.	Оцінювання грошей у часі в аналізі інвестицій	343
11.4.	Діагностика привабливості підприємства щодо здійснення реальних інвестиційних проектів	350
11.5.	Діагностика у сфері фінансового інвестування	353

Тема 12. ДІАГНОСТИКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1.	Необхідність і мета аналізу кредитоспроможності підприємства	357
12.2.	Підходи до оцінювання кредитоспроможності	362
12.3.	Оцінювання об'єктивних критеріїв кредитоспроможності позичальника	367
12.4.	Особливості суб'єктивних оцінок в діагностиці кредитоспроможності	373
12.5.	Узагальнення результатів аналізу кредитоспроможності та визначення класу позичальника	376

Питання для самоконтролю	382
Тестові завдання	384
Ситуаційні вправи	393

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	395
--------------------------------------	-----

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	408
---	-----

ДОДАТКИ	414
----------------------	-----

10.4.	Дискримінантні функції та їх використання в комплексному оцінюванні фінансового стану	320
10.5.	Рейтингове оцінювання економічної безпеки та фінансово-економічного стану підприємств	328

Тема 11. ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1.	Сутність інвестиційної діяльності, основні види інвестицій	333
11.2.	Засади і види аналізу інвестицій	341
11.3.	Оцінювання грошей у часі в аналізі інвестицій	343
11.4.	Діагностика привабливості підприємства щодо здійснення реальних інвестиційних проектів	350
11.5.	Діагностика у сфері фінансового інвестування	353

Тема 12. ДІАГНОСТИКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1.	Необхідність і мета аналізу кредитоспроможності підприємства	357
12.2.	Підходи до оцінювання кредитоспроможності	362
12.3.	Оцінювання об'єктивних критеріїв кредитоспроможності позичальника	367
12.4.	Особливості суб'єктивних оцінок в діагностиці кредитоспроможності	373
12.5.	Узагальнення результатів аналізу кредитоспроможності та визначення класу позичальника	376

Питання для самоконтролю	382
Тестові завдання	384
Ситуаційні вправи	393

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	395
--------------------------------------	-----

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	408
---	-----

ДОДАТКИ	414
----------------------	-----

ПЕРЕДМОВА

Діагностика є важливим інструментом управління підприємством, який забезпечує обґрунтованість прийняття управлінських рішень. Знання і вміння щодо здійснення діагностики набувають особливої актуальності у зв'язку з розвитком ринкових відносин в Україні та формуванням конкурентного середовища. Тому підготовка висококваліфікованих фахівців, які опанували теоретичні і методичні засади діагностики в системі управління підприємством та здобули практичні навички її здійснення відіграє важливу роль у поліпшенні економічної ситуації та формуванні ринкових відносин в Україні.

У зв'язку з цим *метою написання навчального посібника* стала систематизація теоретичних знань та практичних навиків з основ та методології проведення діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства, визначення її місця в системі управління підприємством. **Основним завданням** – надання методичної та інформаційної допомоги студентам в розумінні сутності діагностики, принципів та особливостей, механізмів її здійснення, підготовка студентів до практичної діяльності, прийняття відповідальних та ефективних рішень. Знання в цій області – обов'язкова вимога до компетентного фахівця. **Предметом** – методи і прийоми діагностики фінансово-економічного стану, господарської діяльності підприємства та її результатів.

Дисципліна “Діагностика в системі управління” пов'язана із дисциплінами “Економіка та фінанси підприємства”, “Менеджмент”, “Операційний менеджмент”, “Фінансовий менеджмент”, “Стратегічне управління”.

У результаті опрацювання матеріалів посібника студент *буде знати*:

- теоретичні засади діагностики в системі управління;
- загальні методологічні принципи діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства;
- послідовність та порядок здійснення діагностики в системі управління;

ПЕРЕДМОВА

Діагностика є важливим інструментом управління підприємством, який забезпечує обґрунтованість прийняття управлінських рішень. Знання і вміння щодо здійснення діагностики набувають особливої актуальності у зв'язку з розвитком ринкових відносин в Україні та формуванням конкурентного середовища. Тому підготовка висококваліфікованих фахівців, які опанували теоретичні і методичні засади діагностики в системі управління підприємством та здобули практичні навички її здійснення відіграє важливу роль у поліпшенні економічної ситуації та формуванні ринкових відносин в Україні.

У зв'язку з цим *метою написання навчального посібника* стала систематизація теоретичних знань та практичних навиків з основ та методології проведення діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства, визначення її місця в системі управління підприємством. **Основним завданням** – надання методичної та інформаційної допомоги студентам в розумінні сутності діагностики, принципів та особливостей, механізмів її здійснення, підготовка студентів до практичної діяльності, прийняття відповідальних та ефективних рішень. Знання в цій області – обов'язкова вимога до компетентного фахівця. **Предметом** – методи і прийоми діагностики фінансово-економічного стану, господарської діяльності підприємства та її результатів.

Дисципліна “Діагностика в системі управління” пов'язана із дисциплінами “Економіка та фінанси підприємства”, “Менеджмент”, “Операційний менеджмент”, “Фінансовий менеджмент”, “Стратегічне управління”.

У результаті опрацювання матеріалів посібника студент *буде знати*:

- теоретичні засади діагностики в системі управління;
- загальні методологічні принципи діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства;
- послідовність та порядок здійснення діагностики в системі управління;

– засади спеціальної та комплексної діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємств.

Після опанування посібника студент буде уміти:

– здійснювати внутрішню і зовнішню діагностику фінансово-економічного стану і результатів господарської діяльності підприємства;

– виявляти й оцінювати причинно-наслідкові зв'язки основних показників господарської діяльності й чинників, що на них впливають;

– оцінювати конкурентоспроможність та визначати конкурентний статус підприємства на ринку;

– діагностувати виробничо-господарський потенціал підприємства;

– оцінювати майновий стан господарюючого суб'єкта й джерела формування майна;

– аналізувати ліквідність, платоспроможність й фінансову стійкість підприємства;

– оцінювати прибутковість, рентабельність і ділову активність господарюючого суб'єкта;

– визначати ефективність інвестиційної діяльності;

– здійснювати комплексне оцінювання фінансового стану й результатів діяльності підприємства та оцінювати його кредитоспроможність;

– обґрунтовувати виважені й ефективні управлінські рішення за результатами діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства.

Навчальний посібник з дисципліни „Діагностика в системі управління” містить теми курсу, питання для самоконтролю, тестові завдання, ситуаційні вправи, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Теоретична частина курсу допомагає ознайомитися з теоретичними й методичними засадами діагностики в системі управління підприємством, правилами формування інформаційної бази оцінок, порядку використання її результатів у менеджменті.

– засади спеціальної та комплексної діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємств.

Після опанування посібника студент буде уміти:

– здійснювати внутрішню і зовнішню діагностику фінансово-економічного стану і результатів господарської діяльності підприємства;

– виявляти й оцінювати причинно-наслідкові зв'язки основних показників господарської діяльності й чинників, що на них впливають;

– оцінювати конкурентоспроможність та визначати конкурентний статус підприємства на ринку;

– діагностувати виробничо-господарський потенціал підприємства;

– оцінювати майновий стан господарюючого суб'єкта й джерела формування майна;

– аналізувати ліквідність, платоспроможність й фінансову стійкість підприємства;

– оцінювати прибутковість, рентабельність і ділову активність господарюючого суб'єкта;

– визначати ефективність інвестиційної діяльності;

– здійснювати комплексне оцінювання фінансового стану й результатів діяльності підприємства та оцінювати його кредитоспроможність;

– обґрунтовувати виважені й ефективні управлінські рішення за результатами діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства.

Навчальний посібник з дисципліни „Діагностика в системі управління” містить теми курсу, питання для самоконтролю, тестові завдання, ситуаційні вправи, термінологічний словник, список рекомендованої літератури.

Теоретична частина курсу допомагає ознайомитися з теоретичними й методичними засадами діагностики в системі управління підприємством, правилами формування інформаційної бази оцінок, порядку використання її результатів у менеджменті.

Методологічною основою вивчення дисципліни «Діагностика в системі управління» є наведені в навчальному посібнику порядок й алгоритми обчислення великої кількості аналітичних показників і коефіцієнтів. При цьому порядок розрахунків подано відповідно до фінансової звітності підприємств згідно Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (за Наказом Міністерства фінансів від 31.03.1999 № 87 зі змінами і доповненнями відповідно Наказу Міністерства фінансів від 30.11.2009 № 1396), а також за новими підходами згідно Наказу Міністерства фінансів від 07.02.2013 № 73 (у редакції наказу Міністерства фінансів від 27.06.2013 № 627). Такий підхід дозволить користувачам навчального посібника здійснити діагностику будь-якого підприємства не лише в поточному періоді, а й ретроспективно за ряд попередніх років.

Завданням практичної частини курсу є поглиблене вивчення та здобуття практичних навичок з оцінювання фінансово-економічного стану й результатів господарської діяльності підприємства. Задля виконання вказаних завдань викладення правил і методичних засад діагностики основних характеристик стану та діяльності підприємства у навчальному посібнику доповнено розрахунками на прикладі умовного підприємства „Київ”. Інформаційною базою такого аналізу слугують дані додатків А-Е. Зокрема у додатках А і Б наведено приклади форми № 1 «Баланс», а у додатках В і Д – приклади форми № 2 «Звіт про фінансові результати» за сучасними стандартами та стандартами, які діяли до 2013 р. В додатку Е подано іншу додаткову інформацію звітності підприємства у скороченому вигляді.

Зазначимо, що для цілей даного навчального посібника „Баланс” підприємства та „Звіт про фінансові результати” наведено за аналізований рік поквартально. При цьому дані форми №2 надано не наростаючим підсумком з початку року (як того вимагають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку), а відокремлено за результатами кварталів і року. Такий підхід застосовано у навчальних цілях для наведення прикладів обчислень показників і коефіцієнтів. За результатами діагностики підприємства „Київ” наведено стислі аналітичні висновки.

Методологічною основою вивчення дисципліни «Діагностика в системі управління» є наведені в навчальному посібнику порядок й алгоритми обчислення великої кількості аналітичних показників і коефіцієнтів. При цьому порядок розрахунків подано відповідно до фінансової звітності підприємств згідно Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (за Наказом Міністерства фінансів від 31.03.1999 № 87 зі змінами і доповненнями відповідно Наказу Міністерства фінансів від 30.11.2009 № 1396), а також за новими підходами згідно Наказу Міністерства фінансів від 07.02.2013 № 73 (у редакції наказу Міністерства фінансів від 27.06.2013 № 627). Такий підхід дозволить користувачам навчального посібника здійснити діагностику будь-якого підприємства не лише в поточному періоді, а й ретроспективно за ряд попередніх років.

Завданням практичної частини курсу є поглиблене вивчення та здобуття практичних навичок з оцінювання фінансово-економічного стану й результатів господарської діяльності підприємства. Задля виконання вказаних завдань викладення правил і методичних засад діагностики основних характеристик стану та діяльності підприємства у навчальному посібнику доповнено розрахунками на прикладі умовного підприємства „Київ”. Інформаційною базою такого аналізу слугують дані додатків А-Е. Зокрема у додатках А і Б наведено приклади форми № 1 «Баланс», а у додатках В і Д – приклади форми № 2 «Звіт про фінансові результати» за сучасними стандартами та стандартами, які діяли до 2013 р. В додатку Е подано іншу додаткову інформацію звітності підприємства у скороченому вигляді.

Зазначимо, що для цілей даного навчального посібника „Баланс” підприємства та „Звіт про фінансові результати” наведено за аналізований рік поквартально. При цьому дані форми №2 надано не наростаючим підсумком з початку року (як того вимагають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку), а відокремлено за результатами кварталів і року. Такий підхід застосовано у навчальних цілях для наведення прикладів обчислень показників і коефіцієнтів. За результатами діагностики підприємства „Київ” наведено стислі аналітичні висновки.

Крім того, звертаємо увагу читачів на те, що у наведених порядках розрахунку аналітичних показників і коефіцієнтів у теоретико-методичній частині навчального посібника подеколи поряд із вказанням форми звітності та коду рядка наводиться номер колонки (к.3 або к. 4), що відповідає діючим стандартам бухгалтерського обліку. Для навчальних цілей на прикладі умовного ПАТ «Київ» колонкою 3 слід вважати початок аналізованого періоду, а колонкою 4 – кінець відповідного періоду.

Важливим елементом навчання є здобуття навичок самостійної роботи, опрацювання нормативно-методичних матеріалів, регулюючих методологічну й процедурну сторону діагностики в системі управління, а також самостійне обчислення основних діагностичних показників і коефіцієнтів та підготовка власних аналітичних висновків. Задля цього наведено ряд ситуаційних вправ з діагностики умовного підприємства „Оболонь”. Усі ситуаційні вправи необхідно вирішувати на підставі інформації додатків К, З і Ж.

За допомогою тестів і контрольних питань здійснюється самоконтроль здобутих теоретичних знань.

Запропонований підхід уможливорює комплексне опанування теоретичних і практичних знань з діагностики в системі управління.

Крім того, звертаємо увагу читачів на те, що у наведених порядках розрахунку аналітичних показників і коефіцієнтів у теоретико-методичній частині навчального посібника подеколи поряд із вказанням форми звітності та коду рядка наводиться номер колонки (к.3 або к. 4), що відповідає діючим стандартам бухгалтерського обліку. Для навчальних цілей на прикладі умовного ПАТ «Київ» колонкою 3 слід вважати початок аналізованого періоду, а колонкою 4 – кінець відповідного періоду.

Важливим елементом навчання є здобуття навичок самостійної роботи, опрацювання нормативно-методичних матеріалів, регулюючих методологічну й процедурну сторону діагностики в системі управління, а також самостійне обчислення основних діагностичних показників і коефіцієнтів та підготовка власних аналітичних висновків. Задля цього наведено ряд ситуаційних вправ з діагностики умовного підприємства „Оболонь”. Усі ситуаційні вправи необхідно вирішувати на підставі інформації додатків К, З і Ж.

За допомогою тестів і контрольних питань здійснюється самоконтроль здобутих теоретичних знань.

Запропонований підхід уможливорює комплексне опанування теоретичних і практичних знань з діагностики в системі управління.

МОДУЛЬ I
СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ. РОЛЬ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ДІАГНОСТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ

1.1. Об'єктивна необхідність діагностики в системі управління

На питання «що є найціннішим товаром у сучасному світі?» більшість людей із впевненістю відповідає: «інформація!». Проте, замислитесь: а чи завжди володіння навіть найновітнішою і найціннішою інформацією забезпечило Вам будь-які переваги над іншими людьми? Ні. Тому що інформація сама по собі нічого не варта. Можна заздалегідь відносно точно знати про настання певних подій і не пристосуватися до них, не відреагувати або відреагувати не так, як того вимагають обставини. Тоді володіння інформацією нічого не дасть, її цінність буде втраченою. Адже цінність інформації виникає лише тоді, коли людина може вчасно, правильно і ефективно скористатися нею. Задля цього замало володіти інформацією – її потрібно розуміти.

Особливої значимості правильне розуміння інформації набуває в процесі управління підприємство. Адже від цього безпосередньо залежить прийняття ефективних управлінських рішень.

Оволодіння інформацією відбувається у процесі її обліку і накопичення, розуміння приходить у процесі вивчення і аналізу, використання – у процесі управління. Така своєрідна тріада притаманна усім сферам життєдіяльності людини. У сфері управління підприємством її можна інтерпретувати таким чином (рис. 1.1).

МОДУЛЬ I
СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ. РОЛЬ ДІАГНОСТИКИ В УПРАВЛІННІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Тема 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ДІАГНОСТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ

1.1. Об'єктивна необхідність діагностики в системі управління

На питання «що є найціннішим товаром у сучасному світі?» більшість людей із впевненістю відповідає: «інформація!». Проте, замислитесь: а чи завжди володіння навіть найновітнішою і найціннішою інформацією забезпечило Вам будь-які переваги над іншими людьми? Ні. Тому що інформація сама по собі нічого не варта. Можна заздалегідь відносно точно знати про настання певних подій і не пристосуватися до них, не відреагувати або відреагувати не так, як того вимагають обставини. Тоді володіння інформацією нічого не дасть, її цінність буде втраченою. Адже цінність інформації виникає лише тоді, коли людина може вчасно, правильно і ефективно скористатися нею. Задля цього замало володіти інформацією – її потрібно розуміти.

Особливої значимості правильне розуміння інформації набуває в процесі управління підприємство. Адже від цього безпосередньо залежить прийняття ефективних управлінських рішень.

Оволодіння інформацією відбувається у процесі її обліку і накопичення, розуміння приходить у процесі вивчення і аналізу, використання – у процесі управління. Така своєрідна тріада притаманна усім сферам життєдіяльності людини. У сфері управління підприємством її можна інтерпретувати таким чином (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Місце діагностики в інформаційно-управлінському середовищі підприємства

Отже *діагностика* є інструментом менеджменту, який допомагає зрозуміти сутність подій і процесів, які відбуваються у сфері господарської діяльності, економіки і фінансів підприємства, виявити їх причини й оцінити наслідки, та слугує основою для прийняття ефективних управлінських рішень. У більш вузькому сенсі під *діагностикою* розуміють метод оцінювання і прогнозування фінансово-економічного стану підприємства й результатів його діяльності.

Діагностика в системі управління тісно пов'язана із таким поняттям як *аналіз* господарської діяльності чи фінансово-економічного стану. Подеколи ці поняття навіть цілком виправдано змішують.

Застосування діагностики як інструменту управління розповсюджується на всі сфери, в яких відбувається вироблення й прийняття управлінських рішень – формування бізнес- та корпоративних стратегій, позиціонування та просування товарів на ринку, інвестування, кредитування, налагодження господарських відносин з партнерами, конкурентна боротьба, процеси банкрутства і санації підприємств тощо. Це пояснює широку розповсюдженість діагностики в управлінні господарською діяльністю і виключне значення у системі економічних знань.

Основне призначення діагностики полягає у забезпеченні корисності її результатів для прийняття управлінських рішень. Такі рішення можуть прийматися як внутрішніми, так і зовнішніми щодо підприємства особами. Тому усіх користувачів інформації, яка висвітлює відомості про стан і результати діяльності підприємства, можна поділити на внутрішніх і зовнішніх (рис. 1.2).



Рис. 1.1. Місце діагностики в інформаційно-управлінському середовищі підприємства

Отже *діагностика* є інструментом менеджменту, який допомагає зрозуміти сутність подій і процесів, які відбуваються у сфері господарської діяльності, економіки і фінансів підприємства, виявити їх причини й оцінити наслідки, та слугує основою для прийняття ефективних управлінських рішень. У більш вузькому сенсі під *діагностикою* розуміють метод оцінювання і прогнозування фінансово-економічного стану підприємства й результатів його діяльності.

Діагностика в системі управління тісно пов'язана із таким поняттям як *аналіз* господарської діяльності чи фінансово-економічного стану. Подеколи ці поняття навіть цілком виправдано змішують.

Застосування діагностики як інструменту управління розповсюджується на всі сфери, в яких відбувається вироблення й прийняття управлінських рішень – формування бізнес- та корпоративних стратегій, позиціонування та просування товарів на ринку, інвестування, кредитування, налагодження господарських відносин з партнерами, конкурентна боротьба, процеси банкрутства і санації підприємств тощо. Це пояснює широку розповсюдженість діагностики в управлінні господарською діяльністю і виключне значення у системі економічних знань.

Основне призначення діагностики полягає у забезпеченні корисності її результатів для прийняття управлінських рішень. Такі рішення можуть прийматися як внутрішніми, так і зовнішніми щодо підприємства особами. Тому усіх користувачів інформації, яка висвітлює відомості про стан і результати діяльності підприємства, можна поділити на внутрішніх і зовнішніх (рис. 1.2).

Різні користувачі для прийняття власних управлінських рішень та виконання своїх функцій потребують різної інформації про майновий і фінансово-економічний стан, умови і результати діяльності підприємства. Обсяги та якість такої інформації залежать від їх цілей, інтересів і ризиків, яких вони набувають у процесі співпраці з підприємством.

Користувачі інформації діагностики	
Внутрішні	Зовнішні
Керівники підприємства	Власники підприємства
Керівники підрозділів	Органи, до сфери управління яких належить підприємство
Працівники бухгалтерії та фінансових служб	Потенційні інвестори
Працівники підприємства	Банківські та кредитні установи
	Постачальники і інші кредитори
	Покупці
	Державні і місцеві регулюючі й контролюючі органи
	Конкуренти
	Інші зовнішні користувачі

Рис. 1.2. Користувачі результатів діагностики

Керівники підприємства. Їх основною функцією є ефективне управління усіма ланками діяльності підприємства, тому вони потребують найбільшого обсягу інформації. Фактично їх цікавлять усі процеси і тенденції, що виникають на підприємстві.

Керівники підрозділів. Покликані здійснювати управління окремими структурними підрозділами підприємства, тому потребують інформації про підпорядковані їм підрозділи у повному обсязі, а також про інші підрозділи

Різні користувачі для прийняття власних управлінських рішень та виконання своїх функцій потребують різної інформації про майновий і фінансово-економічний стан, умови і результати діяльності підприємства. Обсяги та якість такої інформації залежать від їх цілей, інтересів і ризиків, яких вони набувають у процесі співпраці з підприємством.

Користувачі інформації діагностики	
Внутрішні	Зовнішні
Керівники підприємства	Власники підприємства
Керівники підрозділів	Органи, до сфери управління яких належить підприємство
Працівники бухгалтерії та фінансових служб	Потенційні інвестори
Працівники підприємства	Банківські та кредитні установи
	Постачальники і інші кредитори
	Покупці
	Державні і місцеві регулюючі й контролюючі органи
	Конкуренти
	Інші зовнішні користувачі

Рис. 1.2. Користувачі результатів діагностики

Керівники підприємства. Їх основною функцією є ефективне управління усіма ланками діяльності підприємства, тому вони потребують найбільшого обсягу інформації. Фактично їх цікавлять усі процеси і тенденції, що виникають на підприємстві.

Керівники підрозділів. Покликані здійснювати управління окремими структурними підрозділами підприємства, тому потребують інформації про підпорядковані їм підрозділи у повному обсязі, а також про інші підрозділи

підприємства тією мірою, якою така інформація може вплинути на ефективність їхньої управлінської діяльності.

Працівники бухгалтерії та фінансових служб. Здійснюють інформаційне забезпечення керівників підприємства і підрозділів. Обсяг корисної інформації для них обмежується тим спектром даних, який забезпечує ефективне виконання функцій аналізу, контролю, планування на підприємстві на забезпеченні поінформованості керівників підприємства.

Працівники підприємства. Наймані працівники зацікавлені в інформації для виконання покладених на них функцій, а також при прийнятті рішень щодо подовження терміну роботи на підприємстві. Здебільшого їх цікавить можливість збереження робочих місць у перспективі та підвищення рівня оплати праці.

Власники підприємства. Усіх власників можна поділити на тих, які здійснюють контроль над підприємством або прагнуть такого контролю, та тих, які інвестують виключно з метою отримання прибутку або збереження капіталу (наприклад, окремі портфельні інвестори фондового ринку). Перша група власників потребує усієї інформації, яка спроможна допомогти ефективно контролювати підприємство (майновий стан, борговий тягар, прибутковість і рентабельність, платоспроможність і ліквідність, конкурентні позиції на ринку, ділова активність тощо). Другу групу власників здебільшого цікавить прибутковість підприємства, його фінансова стійкість, платоспроможність, дивідендна політика, а також положення підприємства на ринку цінних паперів (зокрема ліквідність акцій, рівень їх котирування тощо).

Органи, до сфери управління яких належить підприємство. До таких органів належать органи місцевого самоврядування, відомства, державні установи і організації (для державних і комунальних підприємств), а також холдингові структури, інвестиційні компанії, промислово-фінансові групи тощо (для підприємств приватної і колективної форми власності). Зазвичай органи управління потребують широкого спектру інформації про підприємство, проте

підприємства тією мірою, якою така інформація може вплинути на ефективність їхньої управлінської діяльності.

Працівники бухгалтерії та фінансових служб. Здійснюють інформаційне забезпечення керівників підприємства і підрозділів. Обсяг корисної інформації для них обмежується тим спектром даних, який забезпечує ефективне виконання функцій аналізу, контролю, планування на підприємстві на забезпеченні поінформованості керівників підприємства.

Працівники підприємства. Наймані працівники зацікавлені в інформації для виконання покладених на них функцій, а також при прийнятті рішень щодо подовження терміну роботи на підприємстві. Здебільшого їх цікавить можливість збереження робочих місць у перспективі та підвищення рівня оплати праці.

Власники підприємства. Усіх власників можна поділити на тих, які здійснюють контроль над підприємством або прагнуть такого контролю, та тих, які інвестують виключно з метою отримання прибутку або збереження капіталу (наприклад, окремі портфельні інвестори фондового ринку). Перша група власників потребує усієї інформації, яка спроможна допомогти ефективно контролювати підприємство (майновий стан, борговий тягар, прибутковість і рентабельність, платоспроможність і ліквідність, конкурентні позиції на ринку, ділова активність тощо). Другу групу власників здебільшого цікавить прибутковість підприємства, його фінансова стійкість, платоспроможність, дивідендна політика, а також положення підприємства на ринку цінних паперів (зокрема ліквідність акцій, рівень їх котирування тощо).

Органи, до сфери управління яких належить підприємство. До таких органів належать органи місцевого самоврядування, відомства, державні установи і організації (для державних і комунальних підприємств), а також холдингові структури, інвестиційні компанії, промислово-фінансові групи тощо (для підприємств приватної і колективної форми власності). Зазвичай органи управління потребують широкого спектру інформації про підприємство, проте

її конкретні обсяги залежатимуть від рівня контролю над підприємством та політикою управління.

Потенційні інвестори. Зацікавлені в інформації щодо поточної інвестиційної привабливості підприємства і перспектив його розвитку. Зазвичай спектр корисної для них інформації широкий і включає дані про фінансову стійкість, прибутковість, ліквідність, платоспроможність, майновий стан, конкурентні позиції на ринку, ефективність управління, наявність та стан партнерів по бізнесу тощо.

Банківські та кредитні установи. Здійснюючи кредитування підприємства, такі установи несуть різноманітні фінансові і кредитні ризики. Тому здебільшого їх цікавить інформація про кредитоспроможність підприємства, його наявні боргові зобов'язання, в тому числі прострочені, якість майнових активів, попередню кредитну історію тощо.

Постачальники й інші кредитори. Зацікавлені у інформації щодо стійкості і ритмічності діяльності підприємства, оскільки ці характеристики дозволяють їм формувати власну збутову політику на перспективу. Також потребують інформації про платоспроможність і ліквідність підприємства, наявність боргових зобов'язань, у тому числі прострочених, у випадках постачання підприємству продукції (товарів, робіт, послуг) у кредит.

Покупці. Ця група користувачів інформації для формування власної ефективної системи постачання зацікавлена у даних про ритмічність діяльності підприємства, якість його продукції, перспективи технологічного оновлення виробництва. У випадках укладання угод з попередньої оплатою поставок покупців цікавитиме інформація про платоспроможність і ліквідність підприємства, наявність залишків готової продукції, процеси виробництва і збуту тощо.

Державні і місцеві регулюючі й контролюючі органи. Потребують інформації, яка дозволяє ефективно контролювати сплату податків і зборів (Державна фіскальна служба України), соціального внеску (Пенсійний фонд України), цільового використання бюджетних коштів (для бюджетних установ і

її конкретні обсяги залежатимуть від рівня контролю над підприємством та політикою управління.

Потенційні інвестори. Зацікавлені в інформації щодо поточної інвестиційної привабливості підприємства і перспектив його розвитку. Зазвичай спектр корисної для них інформації широкий і включає дані про фінансову стійкість, прибутковість, ліквідність, платоспроможність, майновий стан, конкурентні позиції на ринку, ефективність управління, наявність та стан партнерів по бізнесу тощо.

Банківські та кредитні установи. Здійснюючи кредитування підприємства, такі установи несуть різноманітні фінансові і кредитні ризики. Тому здебільшого їх цікавить інформація про кредитоспроможність підприємства, його наявні боргові зобов'язання, в тому числі прострочені, якість майнових активів, попередню кредитну історію тощо.

Постачальники й інші кредитори. Зацікавлені у інформації щодо стійкості і ритмічності діяльності підприємства, оскільки ці характеристики дозволяють їм формувати власну збутову політику на перспективу. Також потребують інформації про платоспроможність і ліквідність підприємства, наявність боргових зобов'язань, у тому числі прострочених, у випадках постачання підприємству продукції (товарів, робіт, послуг) у кредит.

Покупці. Ця група користувачів інформації для формування власної ефективної системи постачання зацікавлена у даних про ритмічність діяльності підприємства, якість його продукції, перспективи технологічного оновлення виробництва. У випадках укладання угод з попередньої оплатою поставок покупців цікавитиме інформація про платоспроможність і ліквідність підприємства, наявність залишків готової продукції, процеси виробництва і збуту тощо.

Державні і місцеві регулюючі й контролюючі органи. Потребують інформації, яка дозволяє ефективно контролювати сплату податків і зборів (Державна фіскальна служба України), соціального внеску (Пенсійний фонд України), цільового використання бюджетних коштів (для бюджетних установ і

організацій), а також інших даних, які дозволяють контролювати підприємство і допомагають здійснювати економічну і фінансову політику держави.

Конкуренти. Потребують усієї інформації, яку можна ефективно використати у конкурентній боротьбі. При належному стані управління і контролю на підприємстві доступ конкурентів до будь-якої інформації про підприємство має обмежуватися виключно оприлюдненими даними.

Інші зовнішні користувачі. До інших користувачів належать профспілки, аудиторські і консалтингові фірми, преса, інформаційні і аналітичні агентства тощо. Спектр інформації, якої вони потребують, різниться і залежить від виконуваних ними функцій. Наприклад, консалтингові фірми для ефективного виконання дорадчих функцій можуть потребувати такого ж обсягу інформації, як і керівники підприємства, а окремі інформаційні агентства – лише загальних даних про доходність підприємства, наявний капітал тощо.

Користувачі можуть залучати інформацію з найрізноманітніших джерел. Проте, основним інформаційним джерелом діагностики має слугувати офіційна звітність підприємства.

1.2. Предмет, мета і завдання діагностики

Предметом діагностики є господарська діяльність, фінансово-економічний стан та ринкове положення підприємства. Під *господарською діяльністю* розуміють діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Господарська діяльність включає як виробничу діяльність, у процесі якої виробляється продукція, вироби народного споживання та інші матеріальні цінності, та невиробничу діяльність, пов'язану з виконанням різних видів робіт, у тому числі науково-дослідних, надання послуг, результати яких відчужуються як товар. **Фінансово-економічний стан підприємства** – це міра

організацій), а також інших даних, які дозволяють контролювати підприємство і допомагають здійснювати економічну і фінансову політику держави.

Конкуренти. Потребують усієї інформації, яку можна ефективно використати у конкурентній боротьбі. При належному стані управління і контролю на підприємстві доступ конкурентів до будь-якої інформації про підприємство має обмежуватися виключно оприлюдненими даними.

Інші зовнішні користувачі. До інших користувачів належать профспілки, аудиторські і консалтингові фірми, преса, інформаційні і аналітичні агентства тощо. Спектр інформації, якої вони потребують, різниться і залежить від виконуваних ними функцій. Наприклад, консалтингові фірми для ефективного виконання дорадчих функцій можуть потребувати такого ж обсягу інформації, як і керівники підприємства, а окремі інформаційні агентства – лише загальних даних про доходність підприємства, наявний капітал тощо.

Користувачі можуть залучати інформацію з найрізноманітніших джерел. Проте, основним інформаційним джерелом діагностики має слугувати офіційна звітність підприємства.

1.2. Предмет, мета і завдання діагностики

Предметом діагностики є господарська діяльність, фінансово-економічний стан та ринкове положення підприємства. Під *господарською діяльністю* розуміють діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Господарська діяльність включає як виробничу діяльність, у процесі якої виробляється продукція, вироби народного споживання та інші матеріальні цінності, та невиробничу діяльність, пов'язану з виконанням різних видів робіт, у тому числі науково-дослідних, надання послуг, результати яких відчужуються як товар. **Фінансово-економічний стан підприємства** – це міра

забезпеченості підприємства необхідними ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення і використання для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків по зобов'язаннях. Фінансово-економічний стан є надзвичайно ємною і змістовною категорією. Його основними характеристиками є: платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, майновий стан, прибутковість і рентабельність, ділова активність, кредитоспроможність, інвестиційна привабливість. В свою чергу ринкове положення підприємства характеризується конкурентоспроможністю та конкурентним статусом підприємства на товарному та інвестиційному ринках.

Діагностика в системі управління спрямована на вивчення усіх характеристик господарської діяльності, фінансово-економічного стану та положення підприємства на ринку, а також їх узагальнене оцінювання для прийняття ефективних управлінських рішень. **Основна мета діагностики** полягає в отриманні невеликого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, які дають об'єктивну і точну картину стану підприємства, ефективності його діяльності, змін у структурі майна і джерел фінансування, в розрахунках з дебіторами й кредиторами.

Основними завданнями діагностики в системі управління є:

- об'єктивне оцінювання результатів господарської діяльності та фінансово-майнового стану підприємства;
- виявлення чинників господарської діяльності та фінансово-майнового стану та кількісне вимірювання їх впливу;
- підготовка й обґрунтування виважених і ефективних управлінських рішень в галузі менеджменту підприємства;
- виявлення й мобілізація резервів поліпшення стану підприємства й підвищення ефективності усієї господарської діяльності.

Об'єктами діагностики можуть бути окремі підприємства, їх філії, відділення або інші відокремлені підрозділи, цехи, ділянки, відділи та інші структурні компоненти, сфери діяльності й окремі господарські операції.

забезпеченості підприємства необхідними ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення і використання для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків по зобов'язаннях. Фінансово-економічний стан є надзвичайно ємною і змістовною категорією. Його основними характеристиками є: платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, майновий стан, прибутковість і рентабельність, ділова активність, кредитоспроможність, інвестиційна привабливість. В свою чергу ринкове положення підприємства характеризується конкурентоспроможністю та конкурентним статусом підприємства на товарному та інвестиційному ринках.

Діагностика в системі управління спрямована на вивчення усіх характеристик господарської діяльності, фінансово-економічного стану та положення підприємства на ринку, а також їх узагальнене оцінювання для прийняття ефективних управлінських рішень. **Основна мета діагностики** полягає в отриманні невеликого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, які дають об'єктивну і точну картину стану підприємства, ефективності його діяльності, змін у структурі майна і джерел фінансування, в розрахунках з дебіторами й кредиторами.

Основними завданнями діагностики в системі управління є:

- об'єктивне оцінювання результатів господарської діяльності та фінансово-майнового стану підприємства;
- виявлення чинників господарської діяльності та фінансово-майнового стану та кількісне вимірювання їх впливу;
- підготовка й обґрунтування виважених і ефективних управлінських рішень в галузі менеджменту підприємства;
- виявлення й мобілізація резервів поліпшення стану підприємства й підвищення ефективності усієї господарської діяльності.

Об'єктами діагностики можуть бути окремі підприємства, їх філії, відділення або інші відокремлені підрозділи, цехи, ділянки, відділи та інші структурні компоненти, сфери діяльності й окремі господарські операції.

Суб'єктами діагностики є аналітики та користувачі його результатів. Аналітики – це особи, які безпосередньо аналізують об'єкт дослідження. В якості аналітиків можуть виступати працівники економічної, фінансової та інших служб підприємства, його керівники, а також залучені особи – аудитори, зовнішні консультанти, посадові особи державних і місцевих органів влади, представники суспільних організацій, інформаційних агентств тощо. Найчастіше аналітики – це наймані особи, які здійснюють діагностику на замовлення або за дорученням користувачів його результатів. У такому випадку аналітики не приймають власних управлінських рішень за результатами оцінок, а лише обґрунтовують чи допомагають підготувати такі рішення користувачам. Користувачами результатів діагностики є керівники і спеціалісти підприємства, його власники, партнери по бізнесу, в тому числі інвестори і кредитори, державні органи влади та місцевого самоврядування, податкові адміністрації, профспілки, господарські суди тощо. Користувачі результатів діагностики на відміну від аналітиків можуть не проводити аналітичних досліджень власноруч, проте на основі висновків аналітиків приймають власні управлінські рішення. В багатьох випадках аналітик і користувач результатів діагностики може бути однією і тією ж особою – наприклад, фінансові директори або фінансові менеджери, аналізуючи фінансовий стан підприємства, одночасно приймають за його результатами певні управлінські рішення.

Часто суб'єктів діагностики поділяють на безпосередніх і опосередкованих. При цьому безпосередні суб'єкти (управлінці, власники, інвестори, кредитори) приймають управлінські рішення, які прямим чином відбиваються на подальшій долі аналізованого підприємства. Управлінські рішення опосередкованих суб'єктів (бірж, асоціацій, профспілок тощо) здебільшого стосуються власних інтересів таких суб'єктів та у прямий спосіб на стан і діяльність аналізованого підприємства не впливають.

Поряд із предметом, метою, суб'єктами і об'єктами важливим елементом будь-якої науки є метод. Під *методом діагностики* розуміють систему

Суб'єктами діагностики є аналітики та користувачі його результатів. Аналітики – це особи, які безпосередньо аналізують об'єкт дослідження. В якості аналітиків можуть виступати працівники економічної, фінансової та інших служб підприємства, його керівники, а також залучені особи – аудитори, зовнішні консультанти, посадові особи державних і місцевих органів влади, представники суспільних організацій, інформаційних агентств тощо. Найчастіше аналітики – це наймані особи, які здійснюють діагностику на замовлення або за дорученням користувачів його результатів. У такому випадку аналітики не приймають власних управлінських рішень за результатами оцінок, а лише обґрунтовують чи допомагають підготувати такі рішення користувачам. Користувачами результатів діагностики є керівники і спеціалісти підприємства, його власники, партнери по бізнесу, в тому числі інвестори і кредитори, державні органи влади та місцевого самоврядування, податкові адміністрації, профспілки, господарські суди тощо. Користувачі результатів діагностики на відміну від аналітиків можуть не проводити аналітичних досліджень власноруч, проте на основі висновків аналітиків приймають власні управлінські рішення. В багатьох випадках аналітик і користувач результатів діагностики може бути однією і тією ж особою – наприклад, фінансові директори або фінансові менеджери, аналізуючи фінансовий стан підприємства, одночасно приймають за його результатами певні управлінські рішення.

Часто суб'єктів діагностики поділяють на безпосередніх і опосередкованих. При цьому безпосередні суб'єкти (управлінці, власники, інвестори, кредитори) приймають управлінські рішення, які прямим чином відбиваються на подальшій долі аналізованого підприємства. Управлінські рішення опосередкованих суб'єктів (бірж, асоціацій, профспілок тощо) здебільшого стосуються власних інтересів таких суб'єктів та у прямий спосіб на стан і діяльність аналізованого підприємства не впливають.

Поряд із предметом, метою, суб'єктами і об'єктами важливим елементом будь-якої науки є метод. Під *методом діагностики* розуміють систему

теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження господарської діяльності підприємств.

Категорії діагностики в системі управління – це найбільш загальні, ключові поняття даної науки. У якості таких категорій у діагностиці використовують поняття загальні для усієї економічної науки: прибуток, актив, ставка, капітал, зобов'язання, період тощо.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики – це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження господарської діяльності підприємств. Способи (методи) діагностики є її основою, тому більш детально вони висвітлені нижче.

Принципи діагностики регулюють процедурну сторону її методології і методики. До них відносяться:

1) **системність**. Кожне досліджуване явище являє собою систему відносно відокремлених елементів. Цілковите розуміння явища вимагає його розшарування на такі складові елементи, їх відокремлене вивчення та синтезування отриманих знань для виявлення внутрішніх зв'язків і взаємної залежності елементів системи. Наприклад, вивчення прибутку підприємства вимагає аналізу його структури по окремих видах діяльності, продуктах, зонах відповідальності тощо, і тільки такий підхід дозволяє повно і системно виявити особливості формування й використання прибутку на підприємстві;

2) **комплексність**. Кожне явище у господарській діяльності підприємства можна вивчати лише у сукупності та з урахуванням його взаємозалежності з іншими явищами. Такий підхід дозволяє не лише оцінити явище, а й визначити причини і наслідки його зміни. Ефективність управлінських рішень, прийнятих за результатами діагностики, залежатиме від комплексності здійсненого дослідження. Наприклад, зниження прибутковості підприємства, виявлене у процесі діагностики, може бути наслідком не виваженої маркетингової політики, неефективної реклами, низької якості продукції. У свою чергу, наслідком зниження прибутковості може стати погіршення платоспроможності господарюючого суб'єкта. Отже, у такому разі підвищення прибутковості у

теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження господарської діяльності підприємств.

Категорії діагностики в системі управління – це найбільш загальні, ключові поняття даної науки. У якості таких категорій у діагностиці використовують поняття загальні для усієї економічної науки: прибуток, актив, ставка, капітал, зобов'язання, період тощо.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики – це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження господарської діяльності підприємств. Способи (методи) діагностики є її основою, тому більш детально вони висвітлені нижче.

Принципи діагностики регулюють процедурну сторону її методології і методики. До них відносяться:

1) **системність**. Кожне досліджуване явище являє собою систему відносно відокремлених елементів. Цілковите розуміння явища вимагає його розшарування на такі складові елементи, їх відокремлене вивчення та синтезування отриманих знань для виявлення внутрішніх зв'язків і взаємної залежності елементів системи. Наприклад, вивчення прибутку підприємства вимагає аналізу його структури по окремих видах діяльності, продуктах, зонах відповідальності тощо, і тільки такий підхід дозволяє повно і системно виявити особливості формування й використання прибутку на підприємстві;

2) **комплексність**. Кожне явище у господарській діяльності підприємства можна вивчати лише у сукупності та з урахуванням його взаємозалежності з іншими явищами. Такий підхід дозволяє не лише оцінити явище, а й визначити причини і наслідки його зміни. Ефективність управлінських рішень, прийнятих за результатами діагностики, залежатиме від комплексності здійсненого дослідження. Наприклад, зниження прибутковості підприємства, виявлене у процесі діагностики, може бути наслідком не виваженої маркетингової політики, неефективної реклами, низької якості продукції. У свою чергу, наслідком зниження прибутковості може стати погіршення платоспроможності господарюючого суб'єкта. Отже, у такому разі підвищення прибутковості у

перспективі вимагає зміни тактики просування товарів на ринок та підвищення їхньої якості. Наслідком оптимізації маркетингової діяльності стане не лише підвищення прибутковості, а й поліпшення платоспроможності підприємства;

3) регулярність. Будь-яке підприємство провадить свою діяльність у мінливих умовах. Тому керівництво має чітко і своєчасно реагувати на усі зміни внутрішнього і зовнішнього оточуючого середовища. Це вимагає регулярного проведення діагностики, що дає можливість вчасно виявити та адекватно відреагувати на дію будь-яких внутрішніх і зовнішніх чинників;

4) наступність. Як зазначалося, усі процеси та явища, які характеризують фінансово-майновий стан і діяльність підприємства, взаємопов'язані між собою. І результати діагностики будуть придатними для прийняття управлінських рішень лише у тому випадку, коли буде забезпечена її наступність – від виявленої тенденції до з'ясування її причин і наслідків;

5) об'єктивність. Діагностика здійснюється індивідом, тому її результатам завжди притаманне певне суб'єктивне бачення ситуації аналітиком, яке може не співпадати із поглядами та суб'єктивними ставленнями користувача результатів діагностики. Принцип об'єктивності полягає у мінімізації суб'єктивізму і оцінках;

6) точність. Управлінські рішення, які приймаються за результатами діагностики, можуть бути ефективними лише у тому випадку, коли виявлені явища і тенденції є точно вимірними і оціненими, а аналіз ґрунтується на достовірній інформації;

7) науковий підхід. Аналітичні дослідження мають ґрунтуватися на науково обґрунтованих методиках, враховувати сучасні погляди на економічні проблеми і особливості оцінок фінансово-майнового стану підприємства;

8) вчасність і оперативність. Будь-яка інформація має цінність упродовж певного, часто обмеженого у часі, періоду. Особливо це стосується інформації на основі якої приймаються управлінські рішення. Тому діагностику доцільно проводити тоді, коли у користувачів виникає потреба у його результатах.

перспективі вимагає зміни тактики просування товарів на ринок та підвищення їхньої якості. Наслідком оптимізації маркетингової діяльності стане не лише підвищення прибутковості, а й поліпшення платоспроможності підприємства;

3) регулярність. Будь-яке підприємство провадить свою діяльність у мінливих умовах. Тому керівництво має чітко і своєчасно реагувати на усі зміни внутрішнього і зовнішнього оточуючого середовища. Це вимагає регулярного проведення діагностики, що дає можливість вчасно виявити та адекватно відреагувати на дію будь-яких внутрішніх і зовнішніх чинників;

4) наступність. Як зазначалося, усі процеси та явища, які характеризують фінансово-майновий стан і діяльність підприємства, взаємопов'язані між собою. І результати діагностики будуть придатними для прийняття управлінських рішень лише у тому випадку, коли буде забезпечена її наступність – від виявленої тенденції до з'ясування її причин і наслідків;

5) об'єктивність. Діагностика здійснюється індивідом, тому її результатам завжди притаманне певне суб'єктивне бачення ситуації аналітиком, яке може не співпадати із поглядами та суб'єктивними ставленнями користувача результатів діагностики. Принцип об'єктивності полягає у мінімізації суб'єктивізму і оцінках;

6) точність. Управлінські рішення, які приймаються за результатами діагностики, можуть бути ефективними лише у тому випадку, коли виявлені явища і тенденції є точно вимірними і оціненими, а аналіз ґрунтується на достовірній інформації;

7) науковий підхід. Аналітичні дослідження мають ґрунтуватися на науково обґрунтованих методиках, враховувати сучасні погляди на економічні проблеми і особливості оцінок фінансово-майнового стану підприємства;

8) вчасність і оперативність. Будь-яка інформація має цінність упродовж певного, часто обмеженого у часі, періоду. Особливо це стосується інформації на основі якої приймаються управлінські рішення. Тому діагностику доцільно проводити тоді, коли у користувачів виникає потреба у його результатах.

1.3. Класифікація видів діагностики

Діагностику в системі управління прийнято поділяти на різні види за рядом класифікаційних ознак. Основні з них наведено на рис. 1.3.

Основною класифікацією діагностики є вирізнення її внутрішньої і зовнішньої *організаційної форми проведення*. *Внутрішня діагностика* здійснюється керівництвом підприємства або за його дорученням іншими виконавцями. Результати внутрішньої діагностики використовуються виключно з метою управління підприємством, зазвичай вони є цілком конфіденційними. Обсяг аналітичних досліджень, їх спрямованість, методика діагностики залежать від потреб управління, обираються аналітиком та узгоджуються з керівництвом підприємства. Періодичність внутрішньої діагностики, обов'язковість її здійснення, інформаційна база й інші елементи регламентуються виключно внутрішніми положеннями підприємства.

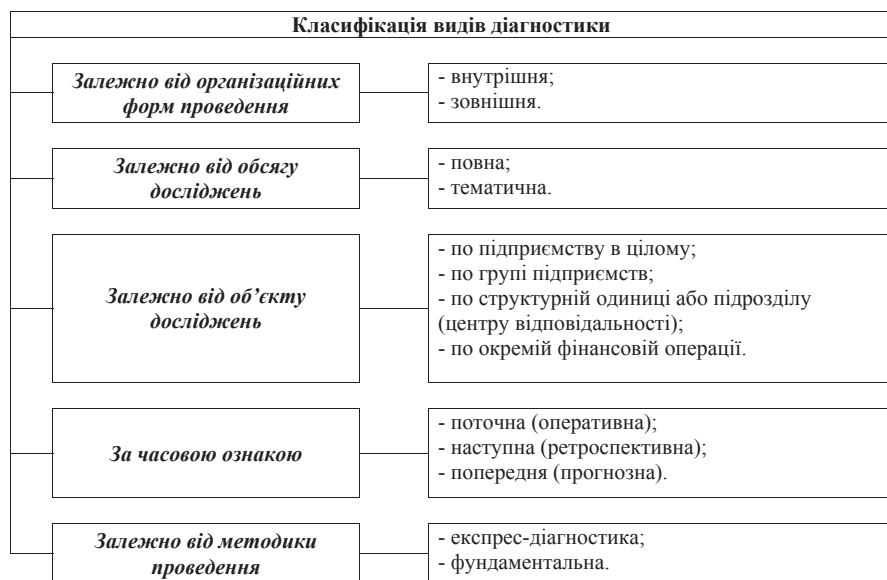


Рис. 1.3. Види діагностики в системі управління за окремими класифікаційними ознаками

1.3. Класифікація видів діагностики

Діагностику в системі управління прийнято поділяти на різні види за рядом класифікаційних ознак. Основні з них наведено на рис. 1.3.

Основною класифікацією діагностики є вирізнення її внутрішньої і зовнішньої *організаційної форми проведення*. *Внутрішня діагностика* здійснюється керівництвом підприємства або за його дорученням іншими виконавцями. Результати внутрішньої діагностики використовуються виключно з метою управління підприємством, зазвичай вони є цілком конфіденційними. Обсяг аналітичних досліджень, їх спрямованість, методика діагностики залежать від потреб управління, обираються аналітиком та узгоджуються з керівництвом підприємства. Періодичність внутрішньої діагностики, обов'язковість її здійснення, інформаційна база й інші елементи регламентуються виключно внутрішніми положеннями підприємства.

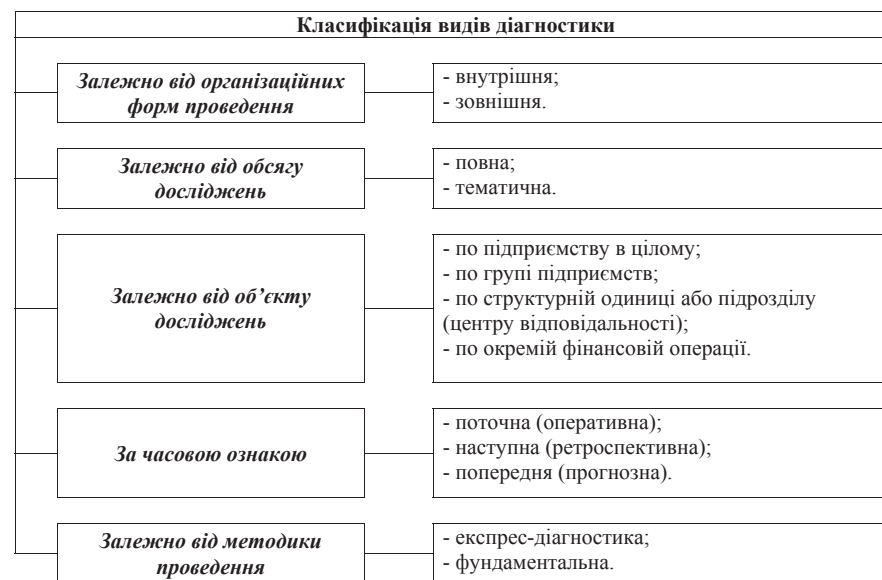


Рис. 1.3. Види діагностики в системі управління за окремими класифікаційними ознаками

Зовнішня діагностика проводиться зовнішніми користувачами інформації або за їх дорученням. Результати такої діагностики використовуються для прийняття управлінських рішень зовнішніми суб'єктами. Часто методика здійснення, періодичність проведення, глибина досліджень й інші елементи зовнішньої діагностики регулюються законодавчо-нормативними документами або спеціальними положеннями. Її результати можуть не носити конфіденційного характеру і оприлюднюватися. Так, наприклад, оцінювання фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання, проти якого порушено справу про неплатоспроможність (банкрутство) у господарському суді, здійснюється арбітражним керуючим із законодавчо встановленою періодичністю, його результати оприлюднюються на засіданнях господарського суду, зборах кредиторів та перед комітетом кредиторів. При проведенні діагностики арбітражний керуючий має користуватися виключно спеціальною методикою Агентства з питань банкрутства, у якій зазначено основні напрями оцінок та наведено перелік і порядок обчислення фінансових коефіцієнтів.

Залежно від **обсягу досліджень** діагностика може бути повною – охоплювати усі сфери життєдіяльності підприємства, та тематичною – спрямованою на вивчення лише окремих характеристик його функціонування (наприклад конкурентного статусу, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, кредитоспроможності тощо). Повнота охоплення залежить від потреб управління, поточної ситуації на підприємстві, наявного інформаційного забезпечення тощо.

За об'єктами досліджень діагностика може проводитися по підприємству в цілому, по групі підприємств (наприклад, по підприємствах певної галузі, регіону, холдингової компанії, господарського об'єднання тощо), **по окремому структурному підрозділу** (цеху, відокремленому підрозділу, відділу збуту готової продукції, відділу постачання тощо), а також по окремій господарській операції (придбання майнових активів, просування конкретного товару на ринку, участь у спільній діяльності, емісія акцій чи інших цінних паперів, кредитування тощо).

Зовнішня діагностика проводиться зовнішніми користувачами інформації або за їх дорученням. Результати такої діагностики використовуються для прийняття управлінських рішень зовнішніми суб'єктами. Часто методика здійснення, періодичність проведення, глибина досліджень й інші елементи зовнішньої діагностики регулюються законодавчо-нормативними документами або спеціальними положеннями. Її результати можуть не носити конфіденційного характеру і оприлюднюватися. Так, наприклад, оцінювання фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання, проти якого порушено справу про неплатоспроможність (банкрутство) у господарському суді, здійснюється арбітражним керуючим із законодавчо встановленою періодичністю, його результати оприлюднюються на засіданнях господарського суду, зборах кредиторів та перед комітетом кредиторів. При проведенні діагностики арбітражний керуючий має користуватися виключно спеціальною методикою Агентства з питань банкрутства, у якій зазначено основні напрями оцінок та наведено перелік і порядок обчислення фінансових коефіцієнтів.

Залежно від **обсягу досліджень** діагностика може бути повною – охоплювати усі сфери життєдіяльності підприємства, та тематичною – спрямованою на вивчення лише окремих характеристик його функціонування (наприклад конкурентного статусу, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, кредитоспроможності тощо). Повнота охоплення залежить від потреб управління, поточної ситуації на підприємстві, наявного інформаційного забезпечення тощо.

За об'єктами досліджень діагностика може проводитися по підприємству в цілому, по групі підприємств (наприклад, по підприємствах певної галузі, регіону, холдингової компанії, господарського об'єднання тощо), **по окремому структурному підрозділу** (цеху, відокремленому підрозділу, відділу збуту готової продукції, відділу постачання тощо), а також по окремій господарській операції (придбання майнових активів, просування конкретного товару на ринку, участь у спільній діяльності, емісія акцій чи інших цінних паперів, кредитування тощо).

Діагностика може здійснюватися під час, по завершенню або до настання аналізованих подій. У зв'язку з цим *за часовою ознакою* (залежно від періоду проведення) виділяють поточну, ретроспективну та прогнозу діагностику. Поточна або оперативна діагностика здійснюється під час проведення господарської операції або одразу по її завершенню. Метою такої діагностики є швидке реагування на кон'юнктурні зміни та прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію результатів від здійснення господарської операції. Наступна або ретроспективна діагностика покликана вивчити та оцінити тенденції економіко-господарських процесів на підприємстві, які склалися за ряд попередніх періодів. Проте найціннішою по праву вважають попередню (прогнозу) діагностику, адже її результати дають можливість заздалегідь виявити позитивні і негативні наслідки господарювання та прийняти управлінські рішення, спрямовані на максимізацію переваг і усунення недоліків у роботі підприємства.

Залежно *від методики проведення* виділяють фундаментальну та експрес-діагностику. Фундаментальна діагностика спрямована на всебічне та поглиблене вивчення фінансово-економічного стану і результатів господарської діяльності підприємства. Вона, як правило, ґрунтується на визначенні розгалуженої системи показників, використанні різноманітних методів дослідження. Здійснення такого виду діагностики часто вимагає тривалого часу і спеціальної підготовки аналітика. Водночас у складних економічних умовах та за обмеженістю часу проведення фундаментальної аналізу недоцільне. Натомість здійснюють коротку експрес-діагностику, яка включає скорочену систему індикаторів (зазвичай до 20) і покликана оперативно виявити недоліки у системі управління підприємством. Надалі фундаментальні дослідження, переважним чином, спрямовують на поглиблене вивчення виявлених у ході експрес-діагностики негараздів фінансового стану і діяльності підприємства.

Діагностика може здійснюватися під час, по завершенню або до настання аналізованих подій. У зв'язку з цим *за часовою ознакою* (залежно від періоду проведення) виділяють поточну, ретроспективну та прогнозу діагностику. Поточна або оперативна діагностика здійснюється під час проведення господарської операції або одразу по її завершенню. Метою такої діагностики є швидке реагування на кон'юнктурні зміни та прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію результатів від здійснення господарської операції. Наступна або ретроспективна діагностика покликана вивчити та оцінити тенденції економіко-господарських процесів на підприємстві, які склалися за ряд попередніх періодів. Проте найціннішою по праву вважають попередню (прогнозу) діагностику, адже її результати дають можливість заздалегідь виявити позитивні і негативні наслідки господарювання та прийняти управлінські рішення, спрямовані на максимізацію переваг і усунення недоліків у роботі підприємства.

Залежно *від методики проведення* виділяють фундаментальну та експрес-діагностику. Фундаментальна діагностика спрямована на всебічне та поглиблене вивчення фінансово-економічного стану і результатів господарської діяльності підприємства. Вона, як правило, ґрунтується на визначенні розгалуженої системи показників, використанні різноманітних методів дослідження. Здійснення такого виду діагностики часто вимагає тривалого часу і спеціальної підготовки аналітика. Водночас у складних економічних умовах та за обмеженістю часу проведення фундаментальної аналізу недоцільне. Натомість здійснюють коротку експрес-діагностику, яка включає скорочену систему індикаторів (зазвичай до 20) і покликана оперативно виявити недоліки у системі управління підприємством. Надалі фундаментальні дослідження, переважним чином, спрямовують на поглиблене вивчення виявлених у ході експрес-діагностики негараздів фінансового стану і діяльності підприємства.

1.4. Методологічні основи проведення діагностики

У процесі діагностики вивчаються причинно-наслідкові зв'язки між явищами господарсько-економічного характеру. *Зв'язок економічних явищ* – це спільна зміна двох або більшої кількості явищ.

При вивченні зв'язків між явищами у процесі діагностики вирішують такі *задачі*:

- 1) встановлюють факт наявності чи відсутності зв'язку між аналізованими показниками;
- 2) вимірюють тісноту такого зв'язку;
- 3) встановлюють не випадковість характеру виявлених зв'язків;
- 4) кількісно оцінюють вплив зміни факторів на зміну результативного показника;
- 5) виділяють найбільш значимі фактори, що справляють визначальний вплив на зміну досліджуваного явища.

Вивчення і кількісний вимір зв'язку між взаємозалежними явищами здійснюється за допомогою ознак (показників). Такі ознаки поділяються на дві категорії: причинні і результативні. При цьому ознаки, що характеризують причину, називаються факторними (незалежними, екзогенними). Під терміном „фактор” („чинник”) розуміють рушійну силу будь-якого процесу. Ознаки, що характеризують наслідок, називаються результативними (залежними, ендогенними). Сукупність факторних і результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком, формує *факторну систему*.

Наприклад, зміна розміру заробітної плати працюючих та їхньої чисельності обумовлює зміну витрат підприємства на оплату праці. Якщо на підприємстві працює 10 осіб, середня заробітна плата кожного з них становить 3500 грн. на місяць, то сукупний фонд оплати праці підприємства становитиме 35 тис. грн. ($10 \times 3500 = 35000$ грн.). У випадку зростання середньої заробітної плати на 1000 грн. сукупний фонд оплати праці зросте на 10 тис. грн. ($10 \times 4500 = 45000$ грн., що на 10000 грн. більше). У випадку звільнення 2 працівників

1.4. Методологічні основи проведення діагностики

У процесі діагностики вивчаються причинно-наслідкові зв'язки між явищами господарсько-економічного характеру. *Зв'язок економічних явищ* – це спільна зміна двох або більшої кількості явищ.

При вивченні зв'язків між явищами у процесі діагностики вирішують такі *задачі*:

- 1) встановлюють факт наявності чи відсутності зв'язку між аналізованими показниками;
- 2) вимірюють тісноту такого зв'язку;
- 3) встановлюють не випадковість характеру виявлених зв'язків;
- 4) кількісно оцінюють вплив зміни факторів на зміну результативного показника;
- 5) виділяють найбільш значимі фактори, що справляють визначальний вплив на зміну досліджуваного явища.

Вивчення і кількісний вимір зв'язку між взаємозалежними явищами здійснюється за допомогою ознак (показників). Такі ознаки поділяються на дві категорії: причинні і результативні. При цьому ознаки, що характеризують причину, називаються факторними (незалежними, екзогенними). Під терміном „фактор” („чинник”) розуміють рушійну силу будь-якого процесу. Ознаки, що характеризують наслідок, називаються результативними (залежними, ендогенними). Сукупність факторних і результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком, формує *факторну систему*.

Наприклад, зміна розміру заробітної плати працюючих та їхньої чисельності обумовлює зміну витрат підприємства на оплату праці. Якщо на підприємстві працює 10 осіб, середня заробітна плата кожного з них становить 3500 грн. на місяць, то сукупний фонд оплати праці підприємства становитиме 35 тис. грн. ($10 \times 3500 = 35000$ грн.). У випадку зростання середньої заробітної плати на 1000 грн. сукупний фонд оплати праці зросте на 10 тис. грн. ($10 \times 4500 = 45000$ грн., що на 10000 грн. більше). У випадку звільнення 2 працівників

сукупний фонд оплати праці знизиться на 7 тис. грн. ($8 \times 3500 = 28000$ грн., що на 7000 грн. менше). Отже чисельність працюючих, середня заробітна плата та сукупний фонд оплати праці є взаємопов'язаними явищами, які формують єдину факторну систему. При цьому фонд оплати праці є результативною ознакою, значення якої залежить від інших складових даної факторної системи. Звідси і назва „залежна ознака”. Крім того, залежність фонду оплати праці формується всередині даної факторної системи – звідси назва „ендогенна” (внутрішня) ознака”. У свою чергу чисельність працюючих і середня заробітна плата є факторними ознаками, оскільки їх вплив обумовлює зміну результату. Вони не залежать від інших ознак даної факторної системи, тому і носять назву „незалежних”. Водночас, середня заробітна плата на підприємстві може залежати від середньої оплати праці на ринку, результативності діяльності підприємства, кваліфікації персоналу і багатьох інших чинників. В свою чергу чисельність працюючих залежить від технологічних потреб підприємства, графіку роботи, кадрової політики тощо. Проте, вказані чинники, що впливають на середню заробітну плату і чисельність працюючих, знаходяться поза межами факторної системи „чисельність працюючих – середня заробітна плата – фонд оплати праці”. Така „зовнішня” залежність факторів обумовила назву „екзогенні (зовнішні) ознаки”.

Як факторні, так і результативні ознаки поділяються на кількісні або первинні та якісні або вторинні. Ознака, яка безпосередньо відноситься до досліджуваного явища і характеризує його кількісну сторону, називається **первинною чи кількісною**. Основними характерними особливостями кількісних ознак є те, що:

- 1) вони є абсолютними (об'ємними);
- 2) їх можна підсумовувати в просторі та часі.

У якості прикладів типових кількісних ознак можна навести чисельність працюючих, обсяг реалізації продукції, вартість капіталу підприємства тощо.

Ознаки, що відносяться до досліджуваного явища не безпосередньо, а через один чи кілька інших ознак і характеризують якісну сторону

сукупний фонд оплати праці знизиться на 7 тис. грн. ($8 \times 3500 = 28000$ грн., що на 7000 грн. менше). Отже чисельність працюючих, середня заробітна плата та сукупний фонд оплати праці є взаємопов'язаними явищами, які формують єдину факторну систему. При цьому фонд оплати праці є результативною ознакою, значення якої залежить від інших складових даної факторної системи. Звідси і назва „залежна ознака”. Крім того, залежність фонду оплати праці формується всередині даної факторної системи – звідси назва „ендогенна” (внутрішня) ознака”. У свою чергу чисельність працюючих і середня заробітна плата є факторними ознаками, оскільки їх вплив обумовлює зміну результату. Вони не залежать від інших ознак даної факторної системи, тому і носять назву „незалежних”. Водночас, середня заробітна плата на підприємстві може залежати від середньої оплати праці на ринку, результативності діяльності підприємства, кваліфікації персоналу і багатьох інших чинників. В свою чергу чисельність працюючих залежить від технологічних потреб підприємства, графіку роботи, кадрової політики тощо. Проте, вказані чинники, що впливають на середню заробітну плату і чисельність працюючих, знаходяться поза межами факторної системи „чисельність працюючих – середня заробітна плата – фонд оплати праці”. Така „зовнішня” залежність факторів обумовила назву „екзогенні (зовнішні) ознаки”.

Як факторні, так і результативні ознаки поділяються на кількісні або первинні та якісні або вторинні. Ознака, яка безпосередньо відноситься до досліджуваного явища і характеризує його кількісну сторону, називається **первинною чи кількісною**. Основними характерними особливостями кількісних ознак є те, що:

- 1) вони є абсолютними (об'ємними);
- 2) їх можна підсумовувати в просторі та часі.

У якості прикладів типових кількісних ознак можна навести чисельність працюючих, обсяг реалізації продукції, вартість капіталу підприємства тощо.

Ознаки, що відносяться до досліджуваного явища не безпосередньо, а через один чи кілька інших ознак і характеризують якісну сторону

досліджуваного явища, називаються *вторинними чи якісними*. Основними характеристиками кількісних ознак є те, що:

- 1) такі ознаки зазвичай є відносними;
- 2) їх не можна підсумовувати в просторі й часі.

До якісних ознак належать продуктивність праці, фондоозброєність, рентабельність капіталу й діяльності, оборотність активів тощо. В діагностиці виділяють вторинні фактори 1-го порядку, 2-го, 3-го і т.д. Фактори кожного наступного порядку визначають шляхом послідовної деталізації факторів попереднього порядку. Чим більше порядків факторів досліджено у процесі діагностики, тим ціннішими будуть її результати.

Будь-яку факторну систему можна виразити математичною формулою. Наприклад, факторна система „чисельність працюючих – середня заробітна плата – фонд оплати праці” може бути виражена таким чином:

$$\text{ФОП} = \text{ЧП} \times \text{ЗП}_{\text{сеп}} \quad (1.1)$$

де **ФОП** – фонд оплати праці;

ЧП – чисельність працюючих;

ЗП_{сеп} – середня заробітна плата 1 працюючого.

Математичну формулу, що виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами, називають *моделлю факторної системи*. У найбільш загальному вигляді вона може бути представлена таким чином:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1.2)$$

де y – результативна ознака;

x_i – факторні ознаки.

Процес побудови аналітичного вираження залежності між причинами і наслідками називається процесом моделювання досліджуваного явища.

Виділяють три основних *види зв'язків між явищами*:

досліджуваного явища, називаються *вторинними чи якісними*. Основними характеристиками кількісних ознак є те, що:

- 1) такі ознаки зазвичай є відносними;
- 2) їх не можна підсумовувати в просторі й часі.

До якісних ознак належать продуктивність праці, фондоозброєність, рентабельність капіталу й діяльності, оборотність активів тощо. В діагностиці виділяють вторинні фактори 1-го порядку, 2-го, 3-го і т.д. Фактори кожного наступного порядку визначають шляхом послідовної деталізації факторів попереднього порядку. Чим більше порядків факторів досліджено у процесі діагностики, тим ціннішими будуть її результати.

Будь-яку факторну систему можна виразити математичною формулою. Наприклад, факторна система „чисельність працюючих – середня заробітна плата – фонд оплати праці” може бути виражена таким чином:

$$\text{ФОП} = \text{ЧП} \times \text{ЗП}_{\text{сеп}} \quad (1.1)$$

де **ФОП** – фонд оплати праці;

ЧП – чисельність працюючих;

ЗП_{сеп} – середня заробітна плата 1 працюючого.

Математичну формулу, що виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами, називають *моделлю факторної системи*. У найбільш загальному вигляді вона може бути представлена таким чином:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1.2)$$

де y – результативна ознака;

x_i – факторні ознаки.

Процес побудови аналітичного вираження залежності між причинами і наслідками називається процесом моделювання досліджуваного явища.

Виділяють три основних *види зв'язків між явищами*:

1) зв'язок, при якому один наслідок має одну причину. Наприклад, зниження ціни реалізації товару сприяє зростанню обсягів продажу;

2) зв'язок, при якому декілька наслідків мають спільну причину. Наприклад, підвищення заробітної плати призводить до збільшення витрат підприємств та одночасно обумовлює підвищення платоспроможного попиту населення;

3) ефект похибкової кореляції, коли явища змінюються спільно, проте зв'язку між такими змінами немає. Наприклад, одночасно зі зміною зовнішнього вигляду товару аналізованого підприємства та його окремих споживчих якостей відбулося банкрутство основного конкурента підприємства. Через певний час зросли обсяги продажу продукції аналізованого підприємства. На перший погляд таке зростання можна розцінити як результат зміни споживчих якостей і зовнішнього вигляду товару. Проте, реальні причини зростання продажів полягають в ефекті заміщення продукцією аналізованого підприємства вивільненої частки ринку конкурента.

Вивченню і аналізу підлягають лише два перших із наведених видів зв'язків.

За напрямами зміни зв'язки між явищами можуть бути *прямими і зворотними*. У першому випадку зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зростання (або зниження) результативної ознаки. Наприклад, зростання рівня рентабельності призводить до підвищення обсягів отриманого прибутку підприємства. В другому випадку зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зниження (або зростання) результативної ознаки. Наприклад, зростання цін реалізації товарів може призводити до зниження попиту на них, а зниження собівартості продукції при стабільній ціні реалізації обумовить зростання обсягів отриманого прибутку.

Поряд з виокремленням видів вирізняють *два типи взаємозв'язків між явищами*: 1) функціональні або жорсткодетерміновані та 2) стохастичні або ймовірнісні.

1) зв'язок, при якому один наслідок має одну причину. Наприклад, зниження ціни реалізації товару сприяє зростанню обсягів продажу;

2) зв'язок, при якому декілька наслідків мають спільну причину. Наприклад, підвищення заробітної плати призводить до збільшення витрат підприємств та одночасно обумовлює підвищення платоспроможного попиту населення;

3) ефект похибкової кореляції, коли явища змінюються спільно, проте зв'язку між такими змінами немає. Наприклад, одночасно зі зміною зовнішнього вигляду товару аналізованого підприємства та його окремих споживчих якостей відбулося банкрутство основного конкурента підприємства. Через певний час зросли обсяги продажу продукції аналізованого підприємства. На перший погляд таке зростання можна розцінити як результат зміни споживчих якостей і зовнішнього вигляду товару. Проте, реальні причини зростання продажів полягають в ефекті заміщення продукцією аналізованого підприємства вивільненої частки ринку конкурента.

Вивченню і аналізу підлягають лише два перших із наведених видів зв'язків.

За напрямами зміни зв'язки між явищами можуть бути *прямими і зворотними*. У першому випадку зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зростання (або зниження) результативної ознаки. Наприклад, зростання рівня рентабельності призводить до підвищення обсягів отриманого прибутку підприємства. В другому випадку зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зниження (або зростання) результативної ознаки. Наприклад, зростання цін реалізації товарів може призводити до зниження попиту на них, а зниження собівартості продукції при стабільній ціні реалізації обумовить зростання обсягів отриманого прибутку.

Поряд з виокремленням видів вирізняють *два типи взаємозв'язків між явищами*: 1) функціональні або жорсткодетерміновані та 2) стохастичні або ймовірнісні.

Зв'язок називається функціональним або жорсткодетермінованим, якщо кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки. Інакше кажучи, зв'язок у факторній системі буде функціональним, якщо при заданих початкових умовах вона переходить у єдиний, визначений стан.

Наприклад, при зростанні середньої доходності населення на 15% в еквівалентному розмірі зросте платоспроможний попит. Якщо у місті мешкає 25 тис. осіб і середній розмір одержуваного ними доходу з розрахунку на душу населення становить 3000 грн., то сукупний платоспроможний попит по місту сягає 75 млн. грн. У випадку зростання доходу на 15% середня доходність становитиме 3450 грн. з розрахунку на душу населення, а сукупний платоспроможний попит 86,25 млн. грн. (або на 15% більше, ніж попередньо).

Зв'язок називається стохастичним або ймовірнісним, якщо кожному значенню факторної ознаки відповідає безліч значень результативної ознаки, тобто визначений статистичний розподіл. Іншими словами факторна система називається ймовірнісною, якщо при тих самих початкових умовах вона може переходити в різні стани, що мають різні ймовірності.

Наприклад, усереднене зростання платоспроможного попиту на 15% може спричинити зростання обсягів придбання мешканцями міста товарів і послуг на будь-який відсоток від 0 до 15% (8; 10; 12% і т.д.). Адже серед означеного населення могли бути особи з початковим рівнем доходів 1800 грн., які швидше за все витратять увесь обсяг додаткових доходів (270 грн.). Водночас, особи з високим початковим рівнем доходності (наприклад 20 тис. грн.) зможуть повністю або частково заощаджувати додаткові доходи.

Функціональні та стохастичні зв'язки принципово різняться. Тому їх вивчення здійснюється у різній послідовності та різними методами.

При вивченні функціональних і стохастичних зв'язків два перші етапи співпадають.

Перший етап: відбір показників для оцінювання.

Другий етап: визначення типу зв'язку.

Зв'язок називається функціональним або жорсткодетермінованим, якщо кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки. Інакше кажучи, зв'язок у факторній системі буде функціональним, якщо при заданих початкових умовах вона переходить у єдиний, визначений стан.

Наприклад, при зростанні середньої доходності населення на 15% в еквівалентному розмірі зросте платоспроможний попит. Якщо у місті мешкає 25 тис. осіб і середній розмір одержуваного ними доходу з розрахунку на душу населення становить 3000 грн., то сукупний платоспроможний попит по місту сягає 75 млн. грн. У випадку зростання доходу на 15% середня доходність становитиме 3450 грн. з розрахунку на душу населення, а сукупний платоспроможний попит 86,25 млн. грн. (або на 15% більше, ніж попередньо).

Зв'язок називається стохастичним або ймовірнісним, якщо кожному значенню факторної ознаки відповідає безліч значень результативної ознаки, тобто визначений статистичний розподіл. Іншими словами факторна система називається ймовірнісною, якщо при тих самих початкових умовах вона може переходити в різні стани, що мають різні ймовірності.

Наприклад, усереднене зростання платоспроможного попиту на 15% може спричинити зростання обсягів придбання мешканцями міста товарів і послуг на будь-який відсоток від 0 до 15% (8; 10; 12% і т.д.). Адже серед означеного населення могли бути особи з початковим рівнем доходів 1800 грн., які швидше за все витратять увесь обсяг додаткових доходів (270 грн.). Водночас, особи з високим початковим рівнем доходності (наприклад 20 тис. грн.) зможуть повністю або частково заощаджувати додаткові доходи.

Функціональні та стохастичні зв'язки принципово різняться. Тому їх вивчення здійснюється у різній послідовності та різними методами.

При вивченні функціональних і стохастичних зв'язків два перші етапи співпадають.

Перший етап: відбір показників для оцінювання.

Другий етап: визначення типу зв'язку.

У подальшому аналіз функціональних зв'язків відбувається по таких етапах:

Третій етап: побудова факторної моделі.

Четвертий етап: обрання методу аналізу.

П'ятий етап: здійснення розрахунків.

Шостий етап: формулювання висновків.

Натомість послідовність аналізу стохастичних зв'язків містить:

Третій етап: обрання методу аналізу.

Четвертий етап: збір та обробка інформації.

П'ятий етап: побудова факторної моделі (зокрема по наступних кроках: якісний аналіз; попередній аналіз модельованої сукупності; побудова стохастичної (регресійної) моделі; оцінка адекватності моделі).

Шостий етап: економічна інтерпретація і практичне використання моделі.

Основними особливостями аналізу функціональних зв'язків (детермінованого аналізу) є:

1) за такого типу зв'язку факторна модель цілком замикається на ту систему факторів, які піддаються об'єднанню у модель. Межею складання моделі є довжина безупинного ланцюга прямих зв'язків;

2) не можливо виокремити результати впливу одночасно діючих факторів, які не піддаються поєднанню в одній моделі. З цих причин аналітику доводиться умовно абстрагуватися від дії інших чинників, а всі зміни результативної ознаки вважати результатом впливу факторів, включених у модель;

3) аналіз може виконуватися для одиничного об'єкта спостережень.

Виділяють **чотири типових задачі**, які вирішуються у процесі **детермінованого аналізу**:

1. Оцінювання впливу абсолютної зміни фактора на абсолютну зміну результативного показника.

2. Оцінювання впливу відносної зміни фактору на відносну зміну результативного показника.

У подальшому аналіз функціональних зв'язків відбувається по таких етапах:

Третій етап: побудова факторної моделі.

Четвертий етап: обрання методу аналізу.

П'ятий етап: здійснення розрахунків.

Шостий етап: формулювання висновків.

Натомість послідовність аналізу стохастичних зв'язків містить:

Третій етап: обрання методу аналізу.

Четвертий етап: збір та обробка інформації.

П'ятий етап: побудова факторної моделі (зокрема по наступних кроках: якісний аналіз; попередній аналіз модельованої сукупності; побудова стохастичної (регресійної) моделі; оцінка адекватності моделі).

Шостий етап: економічна інтерпретація і практичне використання моделі.

Основними особливостями аналізу функціональних зв'язків (детермінованого аналізу) є:

1) за такого типу зв'язку факторна модель цілком замикається на ту систему факторів, які піддаються об'єднанню у модель. Межею складання моделі є довжина безупинного ланцюга прямих зв'язків;

2) не можливо виокремити результати впливу одночасно діючих факторів, які не піддаються поєднанню в одній моделі. З цих причин аналітику доводиться умовно абстрагуватися від дії інших чинників, а всі зміни результативної ознаки вважати результатом впливу факторів, включених у модель;

3) аналіз може виконуватися для одиничного об'єкта спостережень.

Виділяють **чотири типових задачі**, які вирішуються у процесі **детермінованого аналізу**:

1. Оцінювання впливу абсолютної зміни фактора на абсолютну зміну результативного показника.

2. Оцінювання впливу відносної зміни фактору на відносну зміну результативного показника.

3. Визначення відношення величини зміни результативного показника, викликаной зміною певного фактора, до його базової величини.

4. Визначення частки абсолютної зміни результативного показника, викликаной зміною фактора, у загальній зміні результативного показника.

При здійсненні детермінованого аналізу використовують чотири *види моделей факторних систем*: адитивні, мультиплікативні, кратні і змішані.

Адитивними називають моделі, до яких факторні ознаки входять у вигляді алгебраїчної суми або різниці. Наприклад:

$$V_{\text{заг}} = V_a + V_b + V_v \quad (1.3)$$

де $V_{\text{заг}}$ – загальна виручка від реалізації;

V_a – виручка від реалізації продукції a ;

V_b – виручка від реалізації продукції b ;

V_v – виручка від реалізації продукції v .

Або:

$$\Pi = V_p - V_{\text{во}} \quad (1.4)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

V_p – виручка від реалізації;

$V_{\text{во}}$ – витрати виробництва та обігу.

У мультиплікативній моделі результативна ознака визначається як добуток факторів. Наприклад:

$$V_p = K_n \times C_p \quad (1.5)$$

де V_p – виручка від реалізації продукції;

K_n – кількість реалізованої продукції;

C_p – ціна реалізації одиниці продукції.

В кратних моделях результативна ознака являє собою частку від ділення факторів:

3. Визначення відношення величини зміни результативного показника, викликаной зміною певного фактора, до його базової величини.

4. Визначення частки абсолютної зміни результативного показника, викликаной зміною фактора, у загальній зміні результативного показника.

При здійсненні детермінованого аналізу використовують чотири *види моделей факторних систем*: адитивні, мультиплікативні, кратні і змішані.

Адитивними називають моделі, до яких факторні ознаки входять у вигляді алгебраїчної суми або різниці. Наприклад:

$$V_{\text{заг}} = V_a + V_b + V_v \quad (1.3)$$

де $V_{\text{заг}}$ – загальна виручка від реалізації;

V_a – виручка від реалізації продукції a ;

V_b – виручка від реалізації продукції b ;

V_v – виручка від реалізації продукції v .

Або:

$$\Pi = V_p - V_{\text{во}} \quad (1.4)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

V_p – виручка від реалізації;

$V_{\text{во}}$ – витрати виробництва та обігу.

У мультиплікативній моделі результативна ознака визначається як добуток факторів. Наприклад:

$$V_p = K_n \times C_p \quad (1.5)$$

де V_p – виручка від реалізації продукції;

K_n – кількість реалізованої продукції;

C_p – ціна реалізації одиниці продукції.

В кратних моделях результативна ознака являє собою частку від ділення факторів:

$$Pa = \frac{Ч_n}{Асер} \quad (1.6)$$

де P_a – рентабельність активів;

$Ч_n$ – чистий прибуток;

$A_{сер}$ – середня вартість активів за період.

Змішані моделі місять елементи двох або трьох попередніх моделей.

Наприклад, модель рентабельності активів містить елементи адитивної і кратної моделей:

$$Pa = \frac{Д - В}{Асер} \quad (1.7)$$

де P_a – рентабельність активів;

$Д$ – сукупні доходи підприємства;

$В$ – сукупні витрати підприємства;

$A_{сер}$ – середня вартість активів за період.

За кількістю факторів жорсткодeterminовані факторні моделі поділяються на двофакторні (у які входить два фактори) і багатофакторні (у які входить більше двох факторів). За видами результативних ознак – на повні (у який результативна ознака є кількісною) і неповні (в яких результативна ознака якісна). Фактори, які входять у факторну модель, як зазначалося, також можуть бути кількісними й якісними. За правилами, прийнятими у статистиці, при проведенні аналізу першими у моделі завжди замінюються кількісні фактори, а другими – якісні.

Основними особливостями аналізу стохастичних зв'язків є те, що такий аналіз застосовується лише у випадках, коли:

- 1) не можна побудувати жорсткодeterminовану факторну модель;
- 2) необхідно вивчити вплив факторів, що не піддаються об'єднанню в одній жорсткодeterminованій моделі;

$$Pa = \frac{Ч_n}{Асер} \quad (1.6)$$

де P_a – рентабельність активів;

$Ч_n$ – чистий прибуток;

$A_{сер}$ – середня вартість активів за період.

Змішані моделі місять елементи двох або трьох попередніх моделей.

Наприклад, модель рентабельності активів містить елементи адитивної і кратної моделей:

$$Pa = \frac{Д - В}{Асер} \quad (1.7)$$

де P_a – рентабельність активів;

$Д$ – сукупні доходи підприємства;

$В$ – сукупні витрати підприємства;

$A_{сер}$ – середня вартість активів за період.

За кількістю факторів жорсткодeterminовані факторні моделі поділяються на двофакторні (у які входить два фактори) і багатофакторні (у які входить більше двох факторів). За видами результативних ознак – на повні (у який результативна ознака є кількісною) і неповні (в яких результативна ознака якісна). Фактори, які входять у факторну модель, як зазначалося, також можуть бути кількісними й якісними. За правилами, прийнятими у статистиці, при проведенні аналізу першими у моделі завжди замінюються кількісні фактори, а другими – якісні.

Основними особливостями аналізу стохастичних зв'язків є те, що такий аналіз застосовується лише у випадках, коли:

- 1) не можна побудувати жорсткодeterminовану факторну модель;
- 2) необхідно вивчити вплив факторів, що не піддаються об'єднанню в одній жорсткодeterminованій моделі;

3) необхідно вивчити вплив складних факторів, що не можуть бути виражені одним кількісним показником.

Основними передумовами здійснення стохастичного аналізу на відміну від жорсткодeterminованого є необхідність сукупності спостережень, її достатній обсяг, випадковість, незалежність і однорідність спостережень, а також наявність розподілу ознак, близького до нормального.

Основними методами аналізу жорсткодeterminованих зв'язків є метод ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, інтегральний, логарифмічний індексний і інші. Для вивчення стохастичних зв'язків використовують кореляційно-регресійний і коваріаційний аналіз, метод головних компонентів тощо.

1.5. Методи і системи, що використовують при здійсненні діагностики

При здійсненні діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства використовують велику сукупність найрізноманітніших методів, більшість з яких застосовується й у інших економічних науках. Всі методи діагностики можна поділити на дві принципово різних групи: формалізовані і неформалізовані.

В основі *формалізованих методів* лежать чіткі аналітичні залежності. Ці методи передбачають проведення певного набору розрахункових процедур, а результати оцінки часто не залежать від суб'єктивізму аналітика. Формалізовані методи в свою чергу поділяють на декілька груп. До основних із них належать:

Традиційні методи економічної статистики: середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки.

Класичні методи аналізу господарської діяльності і фінансового аналізу: ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виділення

3) необхідно вивчити вплив складних факторів, що не можуть бути виражені одним кількісним показником.

Основними передумовами здійснення стохастичного аналізу на відміну від жорсткодeterminованого є необхідність сукупності спостережень, її достатній обсяг, випадковість, незалежність і однорідність спостережень, а також наявність розподілу ознак, близького до нормального.

Основними методами аналізу жорсткодeterminованих зв'язків є метод ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, інтегральний, логарифмічний індексний і інші. Для вивчення стохастичних зв'язків використовують кореляційно-регресійний і коваріаційний аналіз, метод головних компонентів тощо.

1.5. Методи і системи, що використовують при здійсненні діагностики

При здійсненні діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства використовують велику сукупність найрізноманітніших методів, більшість з яких застосовується й у інших економічних науках. Всі методи діагностики можна поділити на дві принципово різних групи: формалізовані і неформалізовані.

В основі *формалізованих методів* лежать чіткі аналітичні залежності. Ці методи передбачають проведення певного набору розрахункових процедур, а результати оцінки часто не залежать від суб'єктивізму аналітика. Формалізовані методи в свою чергу поділяють на декілька груп. До основних із них належать:

Традиційні методи економічної статистики: середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки.

Класичні методи аналізу господарської діяльності і фінансового аналізу: ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виділення

ізолюваного впливу факторів, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків.

Математико-статистичні методи вивчення зв'язків: кореляційний, регресійний, коваріаційний і дисперсійний аналіз, методи головних компонентів, обробки просторово-часових сукупностей, кластерний.

Економетричні методи: матричні, методи теорії виробничих функцій, теорії міжгалузевого балансу, гармонійний і спектральний аналіз.

Методи економічної кібернетики й оптимального програмування: системного аналізу, машинної імітації, лінійного, нелінійного і динамічного програмування.

Методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень: теорії графів, ігор, масового обслуговування, методи сіткового планування і управління.

Безумовно, не усі з перерахованих методів широко використовуються у процесі діагностики. Проте, у певних найбільш складних випадках, такі методи долучаються для поглиблення і розширення аналітичних досліджень.

Неформалізовані методи діагностики засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на чітких аналітичних залежностях. Основою використання таких методів зазвичай стає власний досвід, суб'єктивне ставлення, погляди і навіть інтуїція аналітика. До них відносяться методи: експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудови систем показників і аналітичних таблиць, прийом деталізації тощо.

Зазвичай на початкових етапах оцінювання підприємства аналітик визначає основні сфери діагностики, формує систему аналітичних індикаторів, обирає методи дослідження, на логічному рівні встановлює ймовірність зв'язків між явищами. Тобто діагностика завжди починається із застосування неформалізованих методів дослідження. Надалі аналітик обчислює показники господарської діяльності та фінансово-економічного стану, вимірює кількісний вплив факторів на їх зміну, узагальнює результати в комплексних оцінках – тобто застосовує формалізовані методи дослідження. Наприкінці отримані результати оцінюються і інтерпретуються знову неформалізованими методами.

ізолюваного впливу факторів, процентних чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків.

Математико-статистичні методи вивчення зв'язків: кореляційний, регресійний, коваріаційний і дисперсійний аналіз, методи головних компонентів, обробки просторово-часових сукупностей, кластерний.

Економетричні методи: матричні, методи теорії виробничих функцій, теорії міжгалузевого балансу, гармонійний і спектральний аналіз.

Методи економічної кібернетики й оптимального програмування: системного аналізу, машинної імітації, лінійного, нелінійного і динамічного програмування.

Методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень: теорії графів, ігор, масового обслуговування, методи сіткового планування і управління.

Безумовно, не усі з перерахованих методів широко використовуються у процесі діагностики. Проте, у певних найбільш складних випадках, такі методи долучаються для поглиблення і розширення аналітичних досліджень.

Неформалізовані методи діагностики засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на чітких аналітичних залежностях. Основою використання таких методів зазвичай стає власний досвід, суб'єктивне ставлення, погляди і навіть інтуїція аналітика. До них відносяться методи: експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудови систем показників і аналітичних таблиць, прийом деталізації тощо.

Зазвичай на початкових етапах оцінювання підприємства аналітик визначає основні сфери діагностики, формує систему аналітичних індикаторів, обирає методи дослідження, на логічному рівні встановлює ймовірність зв'язків між явищами. Тобто діагностика завжди починається із застосування неформалізованих методів дослідження. Надалі аналітик обчислює показники господарської діяльності та фінансово-економічного стану, вимірює кількісний вплив факторів на їх зміну, узагальнює результати в комплексних оцінках – тобто застосовує формалізовані методи дослідження. Наприкінці отримані результати оцінюються і інтерпретуються знову неформалізованими методами.

Отже, діагностика розпочинається і закінчується неформалізованими методами, проте її основу все ж такі складають формалізовані дослідження.

Поряд із різноманітністю методів *виділяють п'ять систем діагностики*:

1) горизонтальний аналіз – передбачає вивчення динаміки економічних показників і коефіцієнтів, їх зміни у часі. При застосуванні горизонтального аналізу вивчають одне й те саме явище, на одному об'єкті дослідження, але у різні періоди – ніби у певному „прошарку”, „горизонті”. Такий аналіз може здійснюватися шляхом порівняння економічних показників звітного періоду з показниками попереднього періоду, аналогічного періоду минулого року, за ряд попередніх періодів тощо. Часто у процесі горизонтального аналізу здійснюють трендові вирівнювання для оцінювання загальної тенденції та прогнозування аналізованих показників на перспективу. У такому випадку горизонтальний аналіз називають трендовим;

2) вертикальний (або структурний) аналіз – допомагає вивчити структуру аналізованого явища. При його здійсненні досліджують одне явище в одному об'єкті дослідження, але у розрізі його складових елементів. Наприклад, вивчення структури активів, джерел фінансування, фінансових результатів, грошових потоків тощо;

3) порівняльний аналіз – передбачає порівнювання аналізованого показника по об'єкту аналізу з аналогічними показниками інших об'єктів, плановими або нормативними показниками, середньогалузевими чи середньоринковими показниками, показниками конкурентів, внутрішніх структурних підрозділів підприємства тощо;

4) коефіцієнтний аналіз – здійснюється шляхом визначення спеціальних відносних показників. Ця система діагностики є основною, адже більшість характеристик господарської діяльності та фінансово-економічного стану оцінюють саме за допомогою набору коефіцієнтів. Основними групами коефіцієнтів є показники виробничо-господарського потенціалу, фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, рентабельності, ділової активності, майнового стану тощо;

Отже, діагностика розпочинається і закінчується неформалізованими методами, проте її основу все ж такі складають формалізовані дослідження.

Поряд із різноманітністю методів *виділяють п'ять систем діагностики*:

1) горизонтальний аналіз – передбачає вивчення динаміки економічних показників і коефіцієнтів, їх зміни у часі. При застосуванні горизонтального аналізу вивчають одне й те саме явище, на одному об'єкті дослідження, але у різні періоди – ніби у певному „прошарку”, „горизонті”. Такий аналіз може здійснюватися шляхом порівняння економічних показників звітного періоду з показниками попереднього періоду, аналогічного періоду минулого року, за ряд попередніх періодів тощо. Часто у процесі горизонтального аналізу здійснюють трендові вирівнювання для оцінювання загальної тенденції та прогнозування аналізованих показників на перспективу. У такому випадку горизонтальний аналіз називають трендовим;

2) вертикальний (або структурний) аналіз – допомагає вивчити структуру аналізованого явища. При його здійсненні досліджують одне явище в одному об'єкті дослідження, але у розрізі його складових елементів. Наприклад, вивчення структури активів, джерел фінансування, фінансових результатів, грошових потоків тощо;

3) порівняльний аналіз – передбачає порівнювання аналізованого показника по об'єкту аналізу з аналогічними показниками інших об'єктів, плановими або нормативними показниками, середньогалузевими чи середньоринковими показниками, показниками конкурентів, внутрішніх структурних підрозділів підприємства тощо;

4) коефіцієнтний аналіз – здійснюється шляхом визначення спеціальних відносних показників. Ця система діагностики є основною, адже більшість характеристик господарської діяльності та фінансово-економічного стану оцінюють саме за допомогою набору коефіцієнтів. Основними групами коефіцієнтів є показники виробничо-господарського потенціалу, фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, рентабельності, ділової активності, майнового стану тощо;

5) *інтегрований аналіз* – передбачає узагальнення декількох показників у одному критерії. Проводиться шляхом побудови піраміди показників або спеціальних комплексних моделей.

У практиці діагностика в системі управління підприємством здійснюється на підставі визначеної оціночної методики. *Оціночна методика* – це сукупність процедур, правил обчислення й оцінювання спеціальних коефіцієнтів та індикаторів, дотримання яких забезпечує одержання результатів вимірювання якісного і кількісного складу основних характеристик господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства.

Оскільки підприємства різних сфер діяльності і галузей економіки вирізняються специфікою функціонування, оцінювати їх за однаковим набором показників і застосовувати у процесі діагностики однотипні нормативні значення коефіцієнтів недоцільно. Крім того, глибина діагностичних оцінок та їх спрямованість вагомим чином обумовлюються потребами користувачів результатів діагностики для прийняття управлінських рішень, їх цілями й інтересами. Тому сукупність показників, методів оцінок і принципів діагностики, які б найповнішою мірою враховували потреби й інтереси тих чи інших користувачів інформації, різняться. З цих причин **єдиної методики діагностики, яку б доцільно було застосовувати для усіх суб'єктів господарювання будь-якими суб'єктами діагностики, не існує**, її розробка у перспективі недоцільна.

Натомість у різних випадках для досягнення цілей користувачі результатів діагностики застосовують різні методики оцінювання. Їх можна поділити на дві групи:

1) методики, розроблені і затвержені уповноваженими на те державними органами. До цієї групи відносяться методики Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України, Державної фіскальної служби України, Національного банку України тощо. Ці методики здебільшого розраховані на здійснення зовнішньої діагностики. Тому зазвичай до їх складу включаються лише ті показники й індикатори, які можуть обчислюватися на підставі

5) *інтегрований аналіз* – передбачає узагальнення декількох показників у одному критерії. Проводиться шляхом побудови піраміди показників або спеціальних комплексних моделей.

У практиці діагностика в системі управління підприємством здійснюється на підставі визначеної оціночної методики. *Оціночна методика* – це сукупність процедур, правил обчислення й оцінювання спеціальних коефіцієнтів та індикаторів, дотримання яких забезпечує одержання результатів вимірювання якісного і кількісного складу основних характеристик господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства.

Оскільки підприємства різних сфер діяльності і галузей економіки вирізняються специфікою функціонування, оцінювати їх за однаковим набором показників і застосовувати у процесі діагностики однотипні нормативні значення коефіцієнтів недоцільно. Крім того, глибина діагностичних оцінок та їх спрямованість вагомим чином обумовлюються потребами користувачів результатів діагностики для прийняття управлінських рішень, їх цілями й інтересами. Тому сукупність показників, методів оцінок і принципів діагностики, які б найповнішою мірою враховували потреби й інтереси тих чи інших користувачів інформації, різняться. З цих причин **єдиної методики діагностики, яку б доцільно було застосовувати для усіх суб'єктів господарювання будь-якими суб'єктами діагностики, не існує**, її розробка у перспективі недоцільна.

Натомість у різних випадках для досягнення цілей користувачі результатів діагностики застосовують різні методики оцінювання. Їх можна поділити на дві групи:

1) методики, розроблені і затвержені уповноваженими на те державними органами. До цієї групи відносяться методики Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України, Державної фіскальної служби України, Національного банку України тощо. Ці методики здебільшого розраховані на здійснення зовнішньої діагностики. Тому зазвичай до їх складу включаються лише ті показники й індикатори, які можуть обчислюватися на підставі

інформації оприлюдненої фінансової звітності, що дещо обмежує їх аналітичні можливості. Проте, такі методики є обов'язковими для використання у певних визначених законодавством ситуаціях. Наприклад, при приватизації державних підприємств аналіз їхнього фінансового стану здійснюється виключно на основі Методики, затвердженої Фондом державного майна України; при визначенні доцільності розстрочки або відстрочки сплати податкових зобов'язань – на основі Методики, затвердженої Державною фіскальною службою України;

2) методики приватних консалтингових компаній, суб'єктів господарювання, наукових установ, а також методики, що широко представлені у науковій, навчальній та спеціальній літературі. Вони розраховані на здійснення як внутрішньої, так і зовнішньої діагностики, включають найрізноманітніші комплекси коефіцієнтів й індикаторів, часто вирізняються значними аналітичними можливостями. Зазвичай методики даної групи аналітики застосовують у тих випадках, коли законодавчо не встановлено обов'язковість використання державних методик. Наприклад, при здійсненні аналізу фінансово-економічного стану підприємства для потреб управління. Проте, за рішенням суб'єкта діагностики для власних потреб можуть застосовуватися й методики першої групи.

Методики діагностики обох груп дещо відрізняються набором показників, порядком їх обчислення, назвою коефіцієнтів й індикаторів, нормативними значеннями тощо. Тому у даному навчальному посібнику наведено ті коефіцієнти й індикатори діагностики та алгоритми їх обчислення, які нині є найбільш розповсюдженими в Україні, здебільшого відповідають міжнародним підходам.

Здійснюючи діагностику важливо пам'ятати, що підприємство де в чому схоже на живий організм, усі ланки його життєдіяльності тісно пов'язані між собою. З цих причин окремі індикатори й коефіцієнти можуть одночасно слугувати для аналізу різних характеристик фінансово-економічного стану й господарської діяльності. Наприклад, величина власного оборотного капіталу, яка обчислюється при оцінюванні джерел фінансування оборотних активів,

інформації оприлюдненої фінансової звітності, що дещо обмежує їх аналітичні можливості. Проте, такі методики є обов'язковими для використання у певних визначених законодавством ситуаціях. Наприклад, при приватизації державних підприємств аналіз їхнього фінансового стану здійснюється виключно на основі Методики, затвердженої Фондом державного майна України; при визначенні доцільності розстрочки або відстрочки сплати податкових зобов'язань – на основі Методики, затвердженої Державною фіскальною службою України;

2) методики приватних консалтингових компаній, суб'єктів господарювання, наукових установ, а також методики, що широко представлені у науковій, навчальній та спеціальній літературі. Вони розраховані на здійснення як внутрішньої, так і зовнішньої діагностики, включають найрізноманітніші комплекси коефіцієнтів й індикаторів, часто вирізняються значними аналітичними можливостями. Зазвичай методики даної групи аналітики застосовують у тих випадках, коли законодавчо не встановлено обов'язковість використання державних методик. Наприклад, при здійсненні аналізу фінансово-економічного стану підприємства для потреб управління. Проте, за рішенням суб'єкта діагностики для власних потреб можуть застосовуватися й методики першої групи.

Методики діагностики обох груп дещо відрізняються набором показників, порядком їх обчислення, назвою коефіцієнтів й індикаторів, нормативними значеннями тощо. Тому у даному навчальному посібнику наведено ті коефіцієнти й індикатори діагностики та алгоритми їх обчислення, які нині є найбільш розповсюдженими в Україні, здебільшого відповідають міжнародним підходам.

Здійснюючи діагностику важливо пам'ятати, що підприємство де в чому схоже на живий організм, усі ланки його життєдіяльності тісно пов'язані між собою. З цих причин окремі індикатори й коефіцієнти можуть одночасно слугувати для аналізу різних характеристик фінансово-економічного стану й господарської діяльності. Наприклад, величина власного оборотного капіталу, яка обчислюється при оцінюванні джерел фінансування оборотних активів,

служує індикатором фінансової стійкості підприємства, а також вивчається при аналізі ліквідності і платоспроможності. Отже основною особливістю діагностики в системі управління є можливість використання окремих показників і методів оцінювання для дослідження різних характеристик підприємства.

1.6. Джерела інформації для проведення діагностики та основні вимоги до формування інформаційного забезпечення

Інформація в діагностиці у системі управління підприємством відіграє особливо важливу роль. Адже від правдивості даних, які використовуються в аналізі, залежить реалістичність його результатів; повноти – комплексність досліджень; якості – цінність аналітичних висновків тощо. Інформація, слугуючи основою діагностики, в кінцевому підсумку справляє вагомий вплив на вчасність, виваженість та ефективність управлінських рішень, які приймаються за результатами такої діагностики.

Оскільки управлінські рішення можуть бути найрізноманітнішими, то у процесі діагностики вивчають великий спектр питань, які стосуються фінансового стану підприємства, умов і результатів його діяльності. Це обумовлює необхідність формування розгалуженої інформаційної бази діагностики. **Основними джерелами інформації для проведення діагностики в системі управління підприємством є:**

1. Фінансова звітність підприємства. Вона відіграє виключну роль у фінансовій діагностиці, адже саме за інформацією фінансової звітності обчислюється понад 4/5 фінансових індикаторів і коефіцієнтів. З цих причин фінансову діагностику часто називають „аналізом фінансової звітності”.

2. Інформація бухгалтерського обліку. Обчислення окремих показників і коефіцієнтів вимагає уточнення складу тих чи інших статей звітності, що й обумовлює потребу у користуванні інформацією обліку. Наприклад, при

служує індикатором фінансової стійкості підприємства, а також вивчається при аналізі ліквідності і платоспроможності. Отже основною особливістю діагностики в системі управління є можливість використання окремих показників і методів оцінювання для дослідження різних характеристик підприємства.

1.6. Джерела інформації для проведення діагностики та основні вимоги до формування інформаційного забезпечення

Інформація в діагностиці у системі управління підприємством відіграє особливо важливу роль. Адже від правдивості даних, які використовуються в аналізі, залежить реалістичність його результатів; повноти – комплексність досліджень; якості – цінність аналітичних висновків тощо. Інформація, слугуючи основою діагностики, в кінцевому підсумку справляє вагомий вплив на вчасність, виваженість та ефективність управлінських рішень, які приймаються за результатами такої діагностики.

Оскільки управлінські рішення можуть бути найрізноманітнішими, то у процесі діагностики вивчають великий спектр питань, які стосуються фінансового стану підприємства, умов і результатів його діяльності. Це обумовлює необхідність формування розгалуженої інформаційної бази діагностики. **Основними джерелами інформації для проведення діагностики в системі управління підприємством є:**

1. Фінансова звітність підприємства. Вона відіграє виключну роль у фінансовій діагностиці, адже саме за інформацією фінансової звітності обчислюється понад 4/5 фінансових індикаторів і коефіцієнтів. З цих причин фінансову діагностику часто називають „аналізом фінансової звітності”.

2. Інформація бухгалтерського обліку. Обчислення окремих показників і коефіцієнтів вимагає уточнення складу тих чи інших статей звітності, що й обумовлює потребу у користуванні інформацією обліку. Наприклад, при

оцінюванні складу і руху дебіторської і кредиторської заборгованості, запасів тощо.

3. Нормативна інформація. Формування аналітичних висновків на підставі обчислених коефіцієнтів можливе лише тоді, коли відомі індикатори, з яким їх можна порівнювати. У якості таких індикаторів у діагностиці застосовують спеціальні нормативи показників.

4. Планова інформація. Використання планованих даних уможлиблює оцінювання досяжності стратегічних орієнтирів діяльності й слугує основою оптимізації управління у перспективі.

5. Інформація технічного, технологічного, виробничого, комерційного характеру. Дає можливість врахувати у процесі діагностики особливості діяльності досліджуваного підприємства.

6. Статистична інформація. Допомогає оцінити фінансово-економічний стан і результати діяльності підприємства у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, середніми показниками по галузі, ринку тощо.

7. Експертна інформація. Забезпечує об'єктивність результатів діагностики, допомагає зробити аналітичні висновки й обґрунтувати управлінські рішення в умовах обмеженості інформації з інших джерел.

8. Інформація преси, інформаційних, аналітичних агентств й інших установ і організацій. Сприяє оцінюванню підприємства з урахуванням загальних тенденцій в економіці, становища на товарних і фінансових ринках, політичних, економічних, соціальних, екологічних подій у суспільстві тощо.

До інформації з будь-яких джерел, яка використовується у процесі здійснення діагностики, висувають такі **основні вимоги**:

- корисність і значимість – інформація має відповідати потребам користувачів для прийняття управлінських рішень, давати змогу повноцінно вивчити досліджувані явища;
- повнота – здатність інформації забезпечити комплексність діагностики та бути достатньою для прийняття певних управлінських рішень;

оцінюванні складу і руху дебіторської і кредиторської заборгованості, запасів тощо.

3. Нормативна інформація. Формування аналітичних висновків на підставі обчислених коефіцієнтів можливе лише тоді, коли відомі індикатори, з яким їх можна порівнювати. У якості таких індикаторів у діагностиці застосовують спеціальні нормативи показників.

4. Планова інформація. Використання планованих даних уможлиблює оцінювання досяжності стратегічних орієнтирів діяльності й слугує основою оптимізації управління у перспективі.

5. Інформація технічного, технологічного, виробничого, комерційного характеру. Дає можливість врахувати у процесі діагностики особливості діяльності досліджуваного підприємства.

6. Статистична інформація. Допомогає оцінити фінансово-економічний стан і результати діяльності підприємства у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, середніми показниками по галузі, ринку тощо.

7. Експертна інформація. Забезпечує об'єктивність результатів діагностики, допомагає зробити аналітичні висновки й обґрунтувати управлінські рішення в умовах обмеженості інформації з інших джерел.

8. Інформація преси, інформаційних, аналітичних агентств й інших установ і організацій. Сприяє оцінюванню підприємства з урахуванням загальних тенденцій в економіці, становища на товарних і фінансових ринках, політичних, економічних, соціальних, екологічних подій у суспільстві тощо.

До інформації з будь-яких джерел, яка використовується у процесі здійснення діагностики, висувають такі **основні вимоги**:

- корисність і значимість – інформація має відповідати потребам користувачів для прийняття управлінських рішень, давати змогу повноцінно вивчити досліджувані явища;
- повнота – здатність інформації забезпечити комплексність діагностики та бути достатньою для прийняття певних управлінських рішень;

• достовірність – інформація має адекватно відображати процеси, що відбуваються на підприємстві, бути нейтральною по відношенню до аналітика і користувача результатів аналізу;

• своєчасність – терміни надходження інформації мають забезпечувати своєчасність прийняття управлінських рішень за результатами діагностики;

• зрозумілість – визначається простотою побудови інформаційної бази, її відповідністю визначеним стандартам;

• співставність – одиниці виміру інформації мають давати змогу порівнювати основні параметри господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства у різні періоди тощо.

Поряд з вимогами до інформації, що використовується у процесі діагностики, висувають три основних обмеження:

1. Оптимальне співвідношення зиску і витрат. Здійснення поглиблених досліджень часто потребує широкого спектру даних. Їх збір, накопичення та первинна обробка призводять до фінансових, трудових витрат, а також витрат часу. Оптимізація співвідношення зиску і витрат передбачає, що ефект від прийняття управлінських рішень має значно перевищувати витрати на збирання й обробку інформації. Адже в іншому випадку втрачається сенс аналітичних досліджень.

2. Принцип обережності (консерватизму). У процесі накопичення інформації можуть використовуватися різні методи і підходи до оцінювання активів підприємства, його боргових зобов'язань, очікуваних прибутків і втрат. Згідно принципу консерватизму при оцінюванні активів і очікуваних прибутків підприємства краще недооцінити їх, ніж переоцінити. Водночас краще переоцінити зобов'язання та ймовірні втрати підприємства, ніж недооцінити їх. Щоправда недоречно допускати і значних викривлень у такому підході до оцінювання.

3. Конфіденційність інформації. Це обмеження передбачає, що у процесі діагностики не повинна розголошуватися інформація, яка може нанести збитки підприємству або погіршити його конкурентні позиції на ринку.

• достовірність – інформація має адекватно відображати процеси, що відбуваються на підприємстві, бути нейтральною по відношенню до аналітика і користувача результатів аналізу;

• своєчасність – терміни надходження інформації мають забезпечувати своєчасність прийняття управлінських рішень за результатами діагностики;

• зрозумілість – визначається простотою побудови інформаційної бази, її відповідністю визначеним стандартам;

• співставність – одиниці виміру інформації мають давати змогу порівнювати основні параметри господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства у різні періоди тощо.

Поряд з вимогами до інформації, що використовується у процесі діагностики, висувають три основних обмеження:

1. Оптимальне співвідношення зиску і витрат. Здійснення поглиблених досліджень часто потребує широкого спектру даних. Їх збір, накопичення та первинна обробка призводять до фінансових, трудових витрат, а також витрат часу. Оптимізація співвідношення зиску і витрат передбачає, що ефект від прийняття управлінських рішень має значно перевищувати витрати на збирання й обробку інформації. Адже в іншому випадку втрачається сенс аналітичних досліджень.

2. Принцип обережності (консерватизму). У процесі накопичення інформації можуть використовуватися різні методи і підходи до оцінювання активів підприємства, його боргових зобов'язань, очікуваних прибутків і втрат. Згідно принципу консерватизму при оцінюванні активів і очікуваних прибутків підприємства краще недооцінити їх, ніж переоцінити. Водночас краще переоцінити зобов'язання та ймовірні втрати підприємства, ніж недооцінити їх. Щоправда недоречно допускати і значних викривлень у такому підході до оцінювання.

3. Конфіденційність інформації. Це обмеження передбачає, що у процесі діагностики не повинна розголошуватися інформація, яка може нанести збитки підприємству або погіршити його конкурентні позиції на ринку.

Яка саме інформація використовуватиметься у процесі діагностики, які вимоги будуть висуватися до неї більшою мірою, наскільки застосовуватимуться обмеження до інформаційного забезпечення залежить від цілей здійснення діагностики, потреб користувачів у прийнятті виважених і ефективних управлінських рішень.

Як уже вказувалося, найважливішу роль у здійсненні діагностики відіграє інформація бухгалтерського обліку та фінансової звітності. *Бухгалтерський облік* – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Нині в Україні бухгалтерський облік регулюється Національними положеннями (стандартами). *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку* – нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких основних принципах:

- обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

- повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

- автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

Яка саме інформація використовуватиметься у процесі діагностики, які вимоги будуть висуватися до неї більшою мірою, наскільки застосовуватимуться обмеження до інформаційного забезпечення залежить від цілей здійснення діагностики, потреб користувачів у прийнятті виважених і ефективних управлінських рішень.

Як уже вказувалося, найважливішу роль у здійсненні діагностики відіграє інформація бухгалтерського обліку та фінансової звітності. *Бухгалтерський облік* – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Нині в Україні бухгалтерський облік регулюється Національними положеннями (стандартами). *Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку* – нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких основних принципах:

- обачність – застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

- повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

- автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

- послідовність – постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

- безперервність – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі;

- нарахування та відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

- превалювання сутності над формою – операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

- історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

- єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці;

- періодичність – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності.

На основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність. **Фінансова звітність** – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Користувачами фінансової звітності є фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. Фінансова звітність підприємства (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської

- послідовність – постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

- безперервність – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі;

- нарахування та відповідність доходів і витрат – для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

- превалювання сутності над формою – операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

- історична (фактична) собівартість – пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

- єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці;

- періодичність – можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності.

На основі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність. **Фінансова звітність** – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Користувачами фінансової звітності є фізичні або юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. Фінансова звітність підприємства (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської

діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) включає:

- форма № 1 „Баланс”;
- форма № 2 „Звіт про фінансові результати”;
- форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”;
- форма № 4 „Звіт про власний капітал”;
- форми № 5, № 6 „Примітки до фінансової звітності”.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати.

Форми фінансової звітності підприємств (крім банків) і порядок їх заповнення встановлюються Міністерством фінансів України за погодженням з Державною службою статистики України. Форми фінансової звітності банків і порядок їх заповнення встановлюються Національним банком України за погодженням з Державною службою статистики України. Форми фінансової звітності бюджетних установ, органів Державного казначейства України з виконання бюджетів усіх рівнів і кошторисів видатків та порядок їх заповнення встановлюються Державним казначейством України. Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком з початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати. Баланс підприємства складається за станом на кінець останнього дня кварталу (року). Підприємства зобов'язані подавати квартальну та річну фінансову звітність органам, до сфери управління яких вони належать, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів. Органам виконавчої влади та іншим користувачам фінансова звітність подається відповідно до законодавства.

діяльності та суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) включає:

- форма № 1 „Баланс”;
- форма № 2 „Звіт про фінансові результати”;
- форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”;
- форма № 4 „Звіт про власний капітал”;
- форми № 5, № 6 „Примітки до фінансової звітності”.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати.

Форми фінансової звітності підприємств (крім банків) і порядок їх заповнення встановлюються Міністерством фінансів України за погодженням з Державною службою статистики України. Форми фінансової звітності банків і порядок їх заповнення встановлюються Національним банком України за погодженням з Державною службою статистики України. Форми фінансової звітності бюджетних установ, органів Державного казначейства України з виконання бюджетів усіх рівнів і кошторисів видатків та порядок їх заповнення встановлюються Державним казначейством України. Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком з початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати. Баланс підприємства складається за станом на кінець останнього дня кварталу (року). Підприємства зобов'язані подавати квартальну та річну фінансову звітність органам, до сфери управління яких вони належать, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів. Органам виконавчої влади та іншим користувачам фінансова звітність подається відповідно до законодавства.

Фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці, крім випадків, передбачених законодавством. Публічні акціонерні товариства, підприємства – емітенти облігацій, банки, довірчі товариства, валютні та фондові біржі, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи зобов'язані не пізніше 1 червня наступного за звітним року оприлюднювати річну фінансову звітність та консолідовану звітність шляхом публікації у періодичних виданнях або розповсюдження її у вигляді окремих друкованих видань.

Основними формами фінансової звітності, які використовуються у фінансовому аналізі є „Баланс” та „Звіт про фінансові результати”. Інші форми використовуються для поглиблення оцінок та уточнення окремих показників. У додатках А, Б і В наведено приклади форм № 1, 2 і 3, у додатку Д – іншу інформацію звітності підприємства у скороченому вигляді. Як уже зазначалося у вступній частині, для цілей даного навчального посібника „Баланс” підприємства та „Звіт про фінансові результати” наведено за аналізований рік по квартално. При цьому дані форми №2 надано не наростаючим підсумком з початку року (як того вимагають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку), а відокремлено за результатами кварталів і року. Такий підхід застосовано у навчальних цілях для наведення прикладів обчислень фінансових показників і коефіцієнтів у наступних темах навчального посібника.

Метою складання „Балансу” є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. На основі показників „Балансу” повністю або частково обчислюються коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності рентабельності і усіх інших характеристик фінансово-економічного стану.

При оцінюванні „Балансу” та обчисленні фінансових коефіцієнтів на його основі вивчаються активи та джерела фінансування (пасиви) підприємства в цілому, по їх основних складових елементах, а також здійснюється порівняння окремих частин активів і пасивів.

Фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці, крім випадків, передбачених законодавством. Публічні акціонерні товариства, підприємства – емітенти облігацій, банки, довірчі товариства, валютні та фондові біржі, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інші фінансові установи зобов'язані не пізніше 1 червня наступного за звітним року оприлюднювати річну фінансову звітність та консолідовану звітність шляхом публікації у періодичних виданнях або розповсюдження її у вигляді окремих друкованих видань.

Основними формами фінансової звітності, які використовуються у фінансовому аналізі є „Баланс” та „Звіт про фінансові результати”. Інші форми використовуються для поглиблення оцінок та уточнення окремих показників. У додатках А, Б і В наведено приклади форм № 1, 2 і 3, у додатку Д – іншу інформацію звітності підприємства у скороченому вигляді. Як уже зазначалося у вступній частині, для цілей даного навчального посібника „Баланс” підприємства та „Звіт про фінансові результати” наведено за аналізований рік по квартално. При цьому дані форми №2 надано не наростаючим підсумком з початку року (як того вимагають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку), а відокремлено за результатами кварталів і року. Такий підхід застосовано у навчальних цілях для наведення прикладів обчислень фінансових показників і коефіцієнтів у наступних темах навчального посібника.

Метою складання „Балансу” є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. На основі показників „Балансу” повністю або частково обчислюються коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності рентабельності і усіх інших характеристик фінансово-економічного стану.

При оцінюванні „Балансу” та обчисленні фінансових коефіцієнтів на його основі вивчаються активи та джерела фінансування (пасиви) підприємства в цілому, по їх основних складових елементах, а також здійснюється порівняння окремих частин активів і пасивів.

Групування активів і пасивів підприємства в облікових та аналітичних цілях дещо різняться, про що свідчать рисунки 1.4 і 1.5.

Активи підприємства згідно Положень (стандартів) бухгалтерського обліку являють собою ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, сприятиме отриманню економічних вигод у майбутньому.

Актив	Пасив
Розділ 1. Необоротні активи	Розділ 1. Власний капітал
Розділ 2. Оборотні активи	Розділ 2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення
Розділ 3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Розділ 3. Поточні зобов'язання і забезпечення
	Розділ 4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття

Рис. 1.4. Групування статей балансу в облікових цілях

Актив	Пасив
Група 1. Необоротні активи	Група 1. Власний капітал
Група 2. Оборотні активи	Група 2. Довгострокові зобов'язання (довгостроковий позиковий капітал)
	Група 3. Поточна заборгованість (короткостроковий позиковий капітал)

Рис 1.5. Групування статей балансу в аналітичних цілях

Джерела фінансування підприємства відображаються у пасивній частині балансу і складаються з власного та позикового (довго- і короткострокового) капіталу.

Широко вживаною у фінансовому аналізі є інформація форми № 2. Так, на її основі обчислюються показники прибутковості і рентабельності, ділової активності, окремі індикатори ліквідності тощо. Метою складання „Звіту про фінансові результати” є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Звіт складається з чотирьох частин:

Групування активів і пасивів підприємства в облікових та аналітичних цілях дещо різняться, про що свідчать рисунки 1.4 і 1.5.

Активи підприємства згідно Положень (стандартів) бухгалтерського обліку являють собою ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, сприятиме отриманню економічних вигод у майбутньому.

Актив	Пасив
Розділ 1. Необоротні активи	Розділ 1. Власний капітал
Розділ 2. Оборотні активи	Розділ 2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення
Розділ 3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Розділ 3. Поточні зобов'язання і забезпечення
	Розділ 4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття

Рис. 1.4. Групування статей балансу в облікових цілях

Актив	Пасив
Група 1. Необоротні активи	Група 1. Власний капітал
Група 2. Оборотні активи	Група 2. Довгострокові зобов'язання (довгостроковий позиковий капітал)
	Група 3. Поточна заборгованість (короткостроковий позиковий капітал)

Рис 1.5. Групування статей балансу в аналітичних цілях

Джерела фінансування підприємства відображаються у пасивній частині балансу і складаються з власного та позикового (довго- і короткострокового) капіталу.

Широко вживаною у фінансовому аналізі є інформація форми № 2. Так, на її основі обчислюються показники прибутковості і рентабельності, ділової активності, окремі індикатори ліквідності тощо. Метою складання „Звіту про фінансові результати” є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Звіт складається з чотирьох частин:

„Фінансові результати”, „Сукупний дохід”, „Елементи операційних витрат” та „Розрахунок показників прибутковості акцій”.

При аналізі руху грошових коштів використовують інформацію форм № 3 „*Звіт про рух грошових коштів*” (за прямим методом) та № 3-н „*Звіт про рух грошових коштів*” (за непрямим методом). Метою складання цих звітів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. У Звітах наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для поглибленого вивчення джерел фінансування підприємства використовують інформацію форми № 4 „*Звіту про власний капітал*”. Метою складання цього звіту є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Сукупно фінансова звітність разом з іншими інформаційними джерелами слугують формуванню інформаційної бази для здійснення діагностики в системі управління підприємством.

Тема 2. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

2.1. Сутність та види конкурентоспроможності

В ринкових умовах основним індикатором життєдіяльності будь-якої економічної системи є її конкурентоспроможність. В загальному розумінні **конкурентоспроможність** являє собою здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. В економічному просторі вирізняють багато видів конкурентоспроможності: конкурентоспроможність економіки держави, галузі, регіону, підприємства, товару тощо. Проте, з точки

„Фінансові результати”, „Сукупний дохід”, „Елементи операційних витрат” та „Розрахунок показників прибутковості акцій”.

При аналізі руху грошових коштів використовують інформацію форм № 3 „*Звіт про рух грошових коштів*” (за прямим методом) та № 3-н „*Звіт про рух грошових коштів*” (за непрямим методом). Метою складання цих звітів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. У Звітах наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для поглибленого вивчення джерел фінансування підприємства використовують інформацію форми № 4 „*Звіту про власний капітал*”. Метою складання цього звіту є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Сукупно фінансова звітність разом з іншими інформаційними джерелами слугують формуванню інформаційної бази для здійснення діагностики в системі управління підприємством.

Тема 2. ДІАГНОСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

2.1. Сутність та види конкурентоспроможності

В ринкових умовах основним індикатором життєдіяльності будь-якої економічної системи є її конкурентоспроможність. В загальному розумінні **конкурентоспроможність** являє собою здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах. В економічному просторі вирізняють багато видів конкурентоспроможності: конкурентоспроможність економіки держави, галузі, регіону, підприємства, товару тощо. Проте, з точки

зору діагностики в системі управління підприємством основними її видами є конкурентоспроможність підприємства і товару.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.

Основні характеристики діяльності підприємства щодо яких воно конкурує з іншими господарюючими суб'єктами стосуються:

- а) технологій виробництва продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) типу та рівня маркетингової політики, технологій просування товарів на ринок;
- в) експортно-імпортних можливостей, спроможності виходити на нові ринки збуту та завойовувати їх;
- г) рівня технічної оснащеності та потенційних можливостей обладнання, що створюють можливість отримання конкурентних переваг у зниженні собівартості і ціни;
- д) рівня кваліфікації персоналу, володіння ним унікальними знаннями і навичками, що уможлиблює поглиблення диференціації продукції та набуття інших конкурентних переваг товарами;
- є) ефективності системи управління;
- е) рівня впровадження інновацій;
- ж) ефективності інформаційної системи підприємства, стану і розвитку його внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Основними ознаками конкурентоспроможності підприємства є:

1. Рентабельність виробництва;
2. Ринкова позиція, що виражається певною часткою ринку або його відповідного сегменту;
3. Цінова еластичність попиту споживачів на диференційований товар [50].

зору діагностики в системі управління підприємством основними її видами є конкурентоспроможність підприємства і товару.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.

Основні характеристики діяльності підприємства щодо яких воно конкурує з іншими господарюючими суб'єктами стосуються:

- а) технологій виробництва продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) типу та рівня маркетингової політики, технологій просування товарів на ринок;
- в) експортно-імпортних можливостей, спроможності виходити на нові ринки збуту та завойовувати їх;
- г) рівня технічної оснащеності та потенційних можливостей обладнання, що створюють можливість отримання конкурентних переваг у зниженні собівартості і ціни;
- д) рівня кваліфікації персоналу, володіння ним унікальними знаннями і навичками, що уможлиблює поглиблення диференціації продукції та набуття інших конкурентних переваг товарами;
- є) ефективності системи управління;
- е) рівня впровадження інновацій;
- ж) ефективності інформаційної системи підприємства, стану і розвитку його внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Основними ознаками конкурентоспроможності підприємства є:

1. Рентабельність виробництва;
2. Ринкова позиція, що виражається певною часткою ринку або його відповідного сегменту;
3. Цінова еластичність попиту споживачів на диференційований товар [50].

В економічній літературі пропонують [38] розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:

перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають;

другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами;

третій рівень – менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а самі поступово стають «законодавцями моди» у галузі;

четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Поряд з тим виділяють три рівні конкурентоспроможності підприємства:

– високий – за якого частка ринку підприємства перевищує частку ринку його найбільш пріоритетного конкурента;

– середній – при якому частка ринку підприємства дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента або незначно відрізняється від неї;

– низький – коли частка ринку підприємства значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента.

Доцільно виділяти і діагностувати такі основні чинники конкурентоспроможності підприємства:

1. Науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи: якість наукових досліджень, що проводяться; можливість інновацій у виробничому процесі; можливість розробки нових товарів; міра оволодіння існуючими технологіями.

2. Виробництво: низька собівартість продукції (досягнення економії на масштабах виробництва тощо); якість продукції (зниження кількості дефектів, зменшення потреб в ремонті); висока міра використання виробничих потужностей; вигідне розташування підприємства; доступ до кваліфікованої робочої сили; висока продуктивність праці; можливість виготовлення великої кількості моделей продукції різних розмірів; можливість виконання замовлень споживачів.

В економічній літературі пропонують [38] розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства:

перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають;

другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами;

третій рівень – менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а самі поступово стають «законодавцями моди» у галузі;

четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Поряд з тим виділяють три рівні конкурентоспроможності підприємства:

– високий – за якого частка ринку підприємства перевищує частку ринку його найбільш пріоритетного конкурента;

– середній – при якому частка ринку підприємства дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента або незначно відрізняється від неї;

– низький – коли частка ринку підприємства значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента.

Доцільно виділяти і діагностувати такі основні чинники конкурентоспроможності підприємства:

1. Науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи: якість наукових досліджень, що проводяться; можливість інновацій у виробничому процесі; можливість розробки нових товарів; міра оволодіння існуючими технологіями.

2. Виробництво: низька собівартість продукції (досягнення економії на масштабах виробництва тощо); якість продукції (зниження кількості дефектів, зменшення потреб в ремонті); висока міра використання виробничих потужностей; вигідне розташування підприємства; доступ до кваліфікованої робочої сили; висока продуктивність праці; можливість виготовлення великої кількості моделей продукції різних розмірів; можливість виконання замовлень споживачів.

3. Маркетинг: широка мережа оптових дистриб'юторів; широкий доступ (присутність в точках роздрібно́ї торгівлі); наявність точок роздрібно́ї торгівлі, що належать компанії; низькі витрати по реалізації; швидка доставка висока кваліфікація співробітників відділу реалізації; доступна для клієнтів система технічної допомоги при купівлі і використанні продукції; акуратне виконання замовлень покупців (невелика кількість помилок і повернень); різноманітність моделей (видів продукції); мистецтво продажу; привабливий дизайн (упаковка); гарантія для покупців.

4. Персонал: особливий талант; ноу-хау в області контролю за якістю; компетентність в області дизайну; міра оволодіння (знання) певною технологією; здатність (уміння) створювати ефективну рекламу; здатність швидко переводити нові товари зі стадії розробки в промислове виробництво.

5. Організація: рівень інформаційних систем; здатність швидко реагувати на ринкову ситуацію, що змінюється; великий досвід і ноу-хау в області менеджменту.

6. Інше: сприятливий імідж; загальні низькі витрати; вигідне розташування; приємні в спілкуванні, доброзичливі службовці; доступ на фінансові ринки; наявність патентів [50].

Проте в основі формування високого рівня конкурентоспроможності підприємства лежить конкурентоспроможність продукції.

Під *конкурентоспроможністю продукції* зазвичай розуміють сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Конкурентоспроможність продукції (товару) тісно пов'язують з утворенням конкурентних переваг. *Конкурентна перевага* – це характеристики, властивості товару або марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. При цьому *внутрішня конкурентна перевага* – це перевага організації у витратах виробництва, яка створює «цінність для

3. Маркетинг: широка мережа оптових дистриб'юторів; широкий доступ (присутність в точках роздрібно́ї торгівлі); наявність точок роздрібно́ї торгівлі, що належать компанії; низькі витрати по реалізації; швидка доставка висока кваліфікація співробітників відділу реалізації; доступна для клієнтів система технічної допомоги при купівлі і використанні продукції; акуратне виконання замовлень покупців (невелика кількість помилок і повернень); різноманітність моделей (видів продукції); мистецтво продажу; привабливий дизайн (упаковка); гарантія для покупців.

4. Персонал: особливий талант; ноу-хау в області контролю за якістю; компетентність в області дизайну; міра оволодіння (знання) певною технологією; здатність (уміння) створювати ефективну рекламу; здатність швидко переводити нові товари зі стадії розробки в промислове виробництво.

5. Організація: рівень інформаційних систем; здатність швидко реагувати на ринкову ситуацію, що змінюється; великий досвід і ноу-хау в області менеджменту.

6. Інше: сприятливий імідж; загальні низькі витрати; вигідне розташування; приємні в спілкуванні, доброзичливі службовці; доступ на фінансові ринки; наявність патентів [50].

Проте в основі формування високого рівня конкурентоспроможності підприємства лежить конкурентоспроможність продукції.

Під *конкурентоспроможністю продукції* зазвичай розуміють сукупність її властивостей, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Конкурентоспроможність продукції (товару) тісно пов'язують з утворенням конкурентних переваг. *Конкурентна перевага* – це характеристики, властивості товару або марки, які створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. При цьому *внутрішня конкурентна перевага* – це перевага організації у витратах виробництва, яка створює «цінність для

виробника» внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує організації більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Для конкурентоспроможності продукції (товарів) характерний ринковий успіх на конкретному ринку в умовах конкурентної боротьби за певний період часу [32]. Це означає, що за своїми характеристиками такі товари здатні витримувати конкуренцію аналогів:

- функціональну (найбільш прийнятним способом задовольняти потребу користувачів і формувати у них нові потреби);
- предметну (бути кращими серед хороших, виділятися важливими характеристиками споживчих властивостей);
- видову (мати кращий дизайн).

Основними параметрами конкурентоспроможності товару є технічні, економічні, соціально-організаційні. Їх сутність полягає у такому:

1. *Технічні параметри* найбільш жорсткі. За ними судять про призначення товару, його приналежності до певного виду (класу) продукції. Це також характеристики, що відображають техніко-конструкторські рішення. Сюди відносяться стандарти, норми, правила, законодавчі акти, що визначають межі виміру технічних параметрів. Це також і ергономічні показники, які відображають, наскільки товар відповідає властивостям людського організму, його потребам і його психіці.

2. *Економічні параметри* представлені величиною витрат на виробництво товару: його ціною, витратами на транспортування, установку, ремонт, експлуатацію та технічне обслуговування, навчання персоналу. Всі разом ці параметри утворюють ціну споживання, яка, як правило, вище ціни продажу. Найбільш конкурентоспроможний не той товар, за який просять мінімальну ціну на ринку, а той, у якого мінімальна ціна споживання за весь термін його служби у покупця.

виробника» внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує організації більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Для конкурентоспроможності продукції (товарів) характерний ринковий успіх на конкретному ринку в умовах конкурентної боротьби за певний період часу [32]. Це означає, що за своїми характеристиками такі товари здатні витримувати конкуренцію аналогів:

- функціональну (найбільш прийнятним способом задовольняти потребу користувачів і формувати у них нові потреби);
- предметну (бути кращими серед хороших, виділятися важливими характеристиками споживчих властивостей);
- видову (мати кращий дизайн).

Основними параметрами конкурентоспроможності товару є технічні, економічні, соціально-організаційні. Їх сутність полягає у такому:

1. *Технічні параметри* найбільш жорсткі. За ними судять про призначення товару, його приналежності до певного виду (класу) продукції. Це також характеристики, що відображають техніко-конструкторські рішення. Сюди відносяться стандарти, норми, правила, законодавчі акти, що визначають межі виміру технічних параметрів. Це також і ергономічні показники, які відображають, наскільки товар відповідає властивостям людського організму, його потребам і його психіці.

2. *Економічні параметри* представлені величиною витрат на виробництво товару: його ціною, витратами на транспортування, установку, ремонт, експлуатацію та технічне обслуговування, навчання персоналу. Всі разом ці параметри утворюють ціну споживання, яка, як правило, вище ціни продажу. Найбільш конкурентоспроможний не той товар, за який просять мінімальну ціну на ринку, а той, у якого мінімальна ціна споживання за весь термін його служби у покупця.

3. *Соціально-організаційні параметри* – це врахування соціальної структури споживачів, національних особливостей в організації збуту, виробництва, реклами товару.

У найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність товару може бути представлена в такому вигляді:

- технічний рівень товару;
- рівень маркетингу та рекламно-інформаційного забезпечення;
- відповідність вимогам споживача, технічним умовам і стандартам;
- організація сервісу, авторського нагляду, гарантійного забезпечення, навчання персоналу;
- термін поставки (розробки, створення, продажу), строки гарантій;
- ціна, умови платежів;
- актуальність (своєчасність) появи даного товару на конкретному ринку.

Конкурентоспроможність продукції (товару) може проявитися лише за умови формування конкурентного середовища, тобто ринку, на якому незалежні фірми-продавці вільно змагаються за право продавати свій товар незалежному покупцеві.

Визначення конкурентоспроможності товару є дослідницькою роботою, яка проводиться з використанням різних методів аналізу [32].

2.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності продукції

Для визначення рівня конкурентоспроможності товарів та послуг [44] здійснюють маркетинговий аналіз, який повинен виявити параметри товарів для задоволення зацікавленості у придбанні. Ці параметри відображають якість і корисність товарів і послуг з урахуванням функціональних, естетичних, екологічних та інших споживчих властивостей. Згідно з маркетинговою концепцією особливе значення має не просто набір споживчих властивостей і

3. *Соціально-організаційні параметри* – це врахування соціальної структури споживачів, національних особливостей в організації збуту, виробництва, реклами товару.

У найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність товару може бути представлена в такому вигляді:

- технічний рівень товару;
- рівень маркетингу та рекламно-інформаційного забезпечення;
- відповідність вимогам споживача, технічним умовам і стандартам;
- організація сервісу, авторського нагляду, гарантійного забезпечення, навчання персоналу;
- термін поставки (розробки, створення, продажу), строки гарантій;
- ціна, умови платежів;
- актуальність (своєчасність) появи даного товару на конкретному ринку.

Конкурентоспроможність продукції (товару) може проявитися лише за умови формування конкурентного середовища, тобто ринку, на якому незалежні фірми-продавці вільно змагаються за право продавати свій товар незалежному покупцеві.

Визначення конкурентоспроможності товару є дослідницькою роботою, яка проводиться з використанням різних методів аналізу [32].

2.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності продукції

Для визначення рівня конкурентоспроможності товарів та послуг [44] здійснюють маркетинговий аналіз, який повинен виявити параметри товарів для задоволення зацікавленості у придбанні. Ці параметри відображають якість і корисність товарів і послуг з урахуванням функціональних, естетичних, екологічних та інших споживчих властивостей. Згідно з маркетинговою концепцією особливе значення має не просто набір споживчих властивостей і

характеристик товарів, але й розуміння таких ознак, як сприйняття товару, його технічних характеристик, умови використання, гарантійні строки, затрати, які пов'язані з придбанням, використанням та утилізацією товарів.

Отже, конкурентоспроможність обумовлюється якісними та вартісними особливостями товару, котрі враховує покупець з метою задоволення відповідної потреби.

З цього випливає, що конкурентоспроможність виражається через систему показників:

- якісних;
- економічних.

Якісні показники конкурентоспроможності характеризують властивості товару, завдяки яким він задовольняє конкретну потребу. Якісні показники поділяються на класифікаційні та оціночні.

Класифікаційні – такі показники, які характеризують належність виробів до визначеної групи і визначають призначення, сферу застосування й умови використання, наприклад, автомобілі малого та середнього класів, спортивні, престижні.

Оціночні – показники, які кількісно характеризують властивості якості товарів, порівняння з аналогічними товарами тощо.

Економічні показники конкурентоспроможності характеризують загальні витрати покупців та споживачів на задоволення їхніх потреб даним товаром або послугою. Ці витрати складаються з витрат на купівлю і витрат, які пов'язані з витратами при встановленні та експлуатації в строках його використання (ремонт, нагляд, технічне обслуговування, закупівля запчастин, енергоспоживання і т. ін.). Усі ці витрати становлять ціну споживання. Вона є складовою конкурентоспроможності товарів і послуг.

Економічні показники у ціні споживання пов'язані з соціально-економічним становищем споживачів, наявністю послуг, їх вартістю, віддаленістю від місць сервісного обслуговування. В основному ціна споживання значно перевищує ціну продажу.

характеристик товарів, але й розуміння таких ознак, як сприйняття товару, його технічних характеристик, умови використання, гарантійні строки, затрати, які пов'язані з придбанням, використанням та утилізацією товарів.

Отже, конкурентоспроможність обумовлюється якісними та вартісними особливостями товару, котрі враховує покупець з метою задоволення відповідної потреби.

З цього випливає, що конкурентоспроможність виражається через систему показників:

- якісних;
- економічних.

Якісні показники конкурентоспроможності характеризують властивості товару, завдяки яким він задовольняє конкретну потребу. Якісні показники поділяються на класифікаційні та оціночні.

Класифікаційні – такі показники, які характеризують належність виробів до визначеної групи і визначають призначення, сферу застосування й умови використання, наприклад, автомобілі малого та середнього класів, спортивні, престижні.

Оціночні – показники, які кількісно характеризують властивості якості товарів, порівняння з аналогічними товарами тощо.

Економічні показники конкурентоспроможності характеризують загальні витрати покупців та споживачів на задоволення їхніх потреб даним товаром або послугою. Ці витрати складаються з витрат на купівлю і витрат, які пов'язані з витратами при встановленні та експлуатації в строках його використання (ремонт, нагляд, технічне обслуговування, закупівля запчастин, енергоспоживання і т. ін.). Усі ці витрати становлять ціну споживання. Вона є складовою конкурентоспроможності товарів і послуг.

Економічні показники у ціні споживання пов'язані з соціально-економічним становищем споживачів, наявністю послуг, їх вартістю, віддаленістю від місць сервісного обслуговування. В основному ціна споживання значно перевищує ціну продажу.

До економічних показників конкурентоспроможності належать й інші показники.

Аналізуючи економічні показники конкурентоспроможності товарів та надання послуг, потрібно враховувати деякі специфічні параметри, притаманні окремим видам товарів та послуг.

Враховуючи всі переваги і недоліки конкуренції, високі вимоги до параметрів конкурентоспроможності, фірми постійно намагаються утриматись на займаних ринкових позиціях з продажу товарів і розширити частку ринку. Кожна фірма розробляє маркетингові заходи з метою закріплення власних позицій в умовах гострої товарної конкуренції. Вони розробляють стратегію стабілізації конкурентоспроможності товарів власного виробництва.

Кожне проектування фірмою конкурентоспроможності повинно починатися зі з'ясування потреб потенційних покупців і об'єктивної оцінки: наскільки товари конкурентів і запроєктовані нами товари задовольнятимуть покупців своїми параметрами.

Показник конкурентоспроможності товару визначають шляхом його порівняння з еталоном. Якщо показник більше одиниці – товар конкурентоспроможний; якщо менше – товар не конкурентоспроможний; якщо ж дорівнює одиниці – товар перебуває на рівні еталонного зразка.

До технічних параметрів, які використовують при аналізі конкурентоспроможності товарів, належать:

- 1) класифікаційні параметри;
- 2) нормативні (відповідність нормам, стандарту);
- 3) суб'єктивні (фізіологічні, гігієнічні, відповідність товару всім властивостям людини);
- 4) конструктивні;
- 5) естетичні (рівень оглядового образу).

Надзвичайно важливим моментом підтримки стабільності конкурентоспроможності є врахування економічних параметрів (ціна споживання):

До економічних показників конкурентоспроможності належать й інші показники.

Аналізуючи економічні показники конкурентоспроможності товарів та надання послуг, потрібно враховувати деякі специфічні параметри, притаманні окремим видам товарів та послуг.

Враховуючи всі переваги і недоліки конкуренції, високі вимоги до параметрів конкурентоспроможності, фірми постійно намагаються утриматись на займаних ринкових позиціях з продажу товарів і розширити частку ринку. Кожна фірма розробляє маркетингові заходи з метою закріплення власних позицій в умовах гострої товарної конкуренції. Вони розробляють стратегію стабілізації конкурентоспроможності товарів власного виробництва.

Кожне проектування фірмою конкурентоспроможності повинно починатися зі з'ясування потреб потенційних покупців і об'єктивної оцінки: наскільки товари конкурентів і запроєктовані нами товари задовольнятимуть покупців своїми параметрами.

Показник конкурентоспроможності товару визначають шляхом його порівняння з еталоном. Якщо показник більше одиниці – товар конкурентоспроможний; якщо менше – товар не конкурентоспроможний; якщо ж дорівнює одиниці – товар перебуває на рівні еталонного зразка.

До технічних параметрів, які використовують при аналізі конкурентоспроможності товарів, належать:

- 1) класифікаційні параметри;
- 2) нормативні (відповідність нормам, стандарту);
- 3) суб'єктивні (фізіологічні, гігієнічні, відповідність товару всім властивостям людини);
- 4) конструктивні;
- 5) естетичні (рівень оглядового образу).

Надзвичайно важливим моментом підтримки стабільності конкурентоспроможності є врахування економічних параметрів (ціна споживання):

- 1) витрати на транспортування до місця експлуатації;
- 2) вартість приведення в робочий стан;
- 3) навчання персоналу, його заробітна плата;
- 4) витрати на страхування, податки й утилізацію виробів;
- 5) непередбачені витрати.

Врахування фірмою всіх параметрів у ринковій конкуренції створить можливість успішно забезпечувати конкурентоспроможність своїх товарів.

З погляду конкретного споживача дуже важливе значення у комплексі конкурентоспроможності товарів відіграють порівняльні ознаки та параметри якісних показників.

У зв'язку з тим, що всі підприємства постійно намагаються утриматись на високих позиціях ринкової конкуренції, їм необхідно розробляти заходи та провадити в життя основні важелі стабілізації обраних ринкових позицій.

До таких важелів та ознак відносять:

- 1) функціональні особливості товарів та послуг – універсальність застосування, вдосконалене виконання основних та допоміжних функцій;
- 2) надійність у споживанні та застосуванні – довгостроковість, придатність до ремонту, збереженість, безвідмовність у використанні;
- 3) ергономічні особливості – гігієнічні, антропометричні, фізіологічні, психофізіологічні та психологічні;
- 4) естетичні особливості товарів і послуг – раціональність форми, цілісність композиції, художнє оформлення зовнішнього вигляду, досконалість виробничого виконання, стабільність товарного вигляду з постійним удосконаленням.

Крім перерахованих важелів та ознак стабілізації ринкових позицій фірми, важливе місце посідають:

- наукові розробки ("ноу-хау"), впровадження товарів ринкової новизни;
- розширення та поглиблення товарної номенклатури та асортименту продукції;
- рекламування та стимулювання збуту;

- 1) витрати на транспортування до місця експлуатації;
- 2) вартість приведення в робочий стан;
- 3) навчання персоналу, його заробітна плата;
- 4) витрати на страхування, податки й утилізацію виробів;
- 5) непередбачені витрати.

Врахування фірмою всіх параметрів у ринковій конкуренції створить можливість успішно забезпечувати конкурентоспроможність своїх товарів.

З погляду конкретного споживача дуже важливе значення у комплексі конкурентоспроможності товарів відіграють порівняльні ознаки та параметри якісних показників.

У зв'язку з тим, що всі підприємства постійно намагаються утриматись на високих позиціях ринкової конкуренції, їм необхідно розробляти заходи та провадити в життя основні важелі стабілізації обраних ринкових позицій.

До таких важелів та ознак відносять:

- 1) функціональні особливості товарів та послуг – універсальність застосування, вдосконалене виконання основних та допоміжних функцій;
- 2) надійність у споживанні та застосуванні – довгостроковість, придатність до ремонту, збереженість, безвідмовність у використанні;
- 3) ергономічні особливості – гігієнічні, антропометричні, фізіологічні, психофізіологічні та психологічні;
- 4) естетичні особливості товарів і послуг – раціональність форми, цілісність композиції, художнє оформлення зовнішнього вигляду, досконалість виробничого виконання, стабільність товарного вигляду з постійним удосконаленням.

Крім перерахованих важелів та ознак стабілізації ринкових позицій фірми, важливе місце посідають:

- наукові розробки ("ноу-хау"), впровадження товарів ринкової новизни;
- розширення та поглиблення товарної номенклатури та асортименту продукції;
- рекламування та стимулювання збуту;

– вдосконалення функцій торговельних працівників та організацій [44].

У практиці діагностики використовують й інші методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності товарів

2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу

Система основних індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства може бути зведена до восьми ключових складових, в саме [50]:

Група 1. Техніко-технологічні, до яких належать стан засобів праці; якість предметів праці; прогресивність технологічних процесів; рівень механізації й автоматизації праці і виробництва; ступінь використання засобів виробництва; умови проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і масштабність впровадження науково-технічних розробок.

Група 2. Організаційно-управлінські – форми організації виробництва; виробнича структура підприємства і ступінь оптимізації технологічних режимів; організація праці; підбір, розставлення і кваліфікація персоналу; системи оплати праці; організаційна структура управління; система планування, обліку і контролю.

Група 3. Фінансово-економічні – ефективність поточних витрат; ефективність використання засобів виробництва; ефективність використання живої праці; фінансова стійкість підприємства; результативність (прибутковість) виробництва.

Група 4. Соціально-психологічні – стан умов праці й організаційна культура виробництва; участь персоналу в процесі управління виробництвом; політика просування персоналу; система морального і матеріального стимулювання; стан соціальної інфраструктури.

– вдосконалення функцій торговельних працівників та організацій [44].

У практиці діагностики використовують й інші методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності товарів

2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу

Система основних індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства може бути зведена до восьми ключових складових, в саме [50]:

Група 1. Техніко-технологічні, до яких належать стан засобів праці; якість предметів праці; прогресивність технологічних процесів; рівень механізації й автоматизації праці і виробництва; ступінь використання засобів виробництва; умови проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і масштабність впровадження науково-технічних розробок.

Група 2. Організаційно-управлінські – форми організації виробництва; виробнича структура підприємства і ступінь оптимізації технологічних режимів; організація праці; підбір, розставлення і кваліфікація персоналу; системи оплати праці; організаційна структура управління; система планування, обліку і контролю.

Група 3. Фінансово-економічні – ефективність поточних витрат; ефективність використання засобів виробництва; ефективність використання живої праці; фінансова стійкість підприємства; результативність (прибутковість) виробництва.

Група 4. Соціально-психологічні – стан умов праці й організаційна культура виробництва; участь персоналу в процесі управління виробництвом; політика просування персоналу; система морального і матеріального стимулювання; стан соціальної інфраструктури.

Група 5. Природно-географічні і транспортні – умови видобутку й якість сировини; умови забезпечення водними, енергетичними та іншими ресурсами; транспортна інфраструктура; кліматичні умови.

Група 6. Екологічні – стан охорони довкілля; умови і стан охорони праці; забезпечення екологічної безпеки місця існування; переробка і використання відходів виробництва.

Група 7. Галузеві – ефективність організації галузі; якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в галузі; доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання; ступінь уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції; науково-технічний потенціал галузі; стан інноваційної діяльності; система підготовки і підвищення кваліфікації кадрів.

Група 8. Ринкові – доступ до ринку ресурсів і нових технологій; ексклюзивність товарів, що виробляються; відлагодженість каналів розподілу продукції; ефективність системи стимулювання збуту [50].

Для оцінювання конкурентоспроможності підприємств застосовують розгалужений комплекс методів. Серед них найбільш уживаними є такі.

Матричні методи. Ці методи засновані на ідеї розгляду процесів конкуренції в динаміці. Їхньою теоретичною базою є концепція життєвого циклу товару і технології. Будь-який товар або технологія з моменту його появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу. У середині 70-х років маркетингова організація «Бостон консалтинг груп» розробила матричну методику оцінки конкурентоспроможності різних товарів, яка згодом застосовувалася не тільки для аналізу характеристик товарів, але і при вивченні конкурентоспроможності «стратегічних одиниць бізнесу» – товарів, збутової діяльності, окремих компаній, галузей [50]. Про конкурентоспроможність можна також судити за низкою економічних показників, що містяться у фінансовій звітності підприємств, а саме:

– якщо вартість реалізованої продукції зростає швидше, ніж її фізичний обсяг, отже, попит на неї зростає (при цьому необхідно враховувати фактор інфляційного зростання цін);

Група 5. Природно-географічні і транспортні – умови видобутку й якість сировини; умови забезпечення водними, енергетичними та іншими ресурсами; транспортна інфраструктура; кліматичні умови.

Група 6. Екологічні – стан охорони довкілля; умови і стан охорони праці; забезпечення екологічної безпеки місця існування; переробка і використання відходів виробництва.

Група 7. Галузеві – ефективність організації галузі; якість інформаційної і нормативно-методичної бази управління в галузі; доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання; ступінь уніфікації, стандартизації і сертифікації галузевої продукції; науково-технічний потенціал галузі; стан інноваційної діяльності; система підготовки і підвищення кваліфікації кадрів.

Група 8. Ринкові – доступ до ринку ресурсів і нових технологій; ексклюзивність товарів, що виробляються; відлагодженість каналів розподілу продукції; ефективність системи стимулювання збуту [50].

Для оцінювання конкурентоспроможності підприємств застосовують розгалужений комплекс методів. Серед них найбільш уживаними є такі.

Матричні методи. Ці методи засновані на ідеї розгляду процесів конкуренції в динаміці. Їхньою теоретичною базою є концепція життєвого циклу товару і технології. Будь-який товар або технологія з моменту його появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу. У середині 70-х років маркетингова організація «Бостон консалтинг груп» розробила матричну методику оцінки конкурентоспроможності різних товарів, яка згодом застосовувалася не тільки для аналізу характеристик товарів, але і при вивченні конкурентоспроможності «стратегічних одиниць бізнесу» – товарів, збутової діяльності, окремих компаній, галузей [50]. Про конкурентоспроможність можна також судити за низкою економічних показників, що містяться у фінансовій звітності підприємств, а саме:

– якщо вартість реалізованої продукції зростає швидше, ніж її фізичний обсяг, отже, попит на неї зростає (при цьому необхідно враховувати фактор інфляційного зростання цін);

– відношення прибутку до обсягу продажів (у разі збільшення може означати підвищення конкурентоспроможності);

– відношення обсягу продажів до вартості матеріально-виробничих запасів;

– відношення обсягу продажів до вартості нереалізованої продукції (доповнює два попередні і в разі зменшення означає зниження попиту, або перевиробництво продукції);

– завантаження виробничих потужностей;

– портфель замовлень;

– обсяг і напрями капіталовкладень.

Серед матричних методів особливо виділяється група методів, що базуються на оцінці маркетингової стратегії підприємства на основі побудови матриці конкурентних стратегій. Суть оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат:

по горизонталі – темпи зростання (скорочення) обсягу продажів;

по вертикалі – відносна частка підприємства на ринку.

Найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, які займають значну частку на швидкозростаючому ринку.

Перевага цього методу: за наявності інформації про обсяги реалізації і відносні частки ринку конкурентів метод дозволяє забезпечити високу адекватність оцінки. Недоліки методу полягають у тому, що він виключає проведення аналізу причин, що відбуваються, та ускладнює вироблення управлінських рішень, а також вимагає достовірної маркетингової інформації, що робить необхідним відповідних досліджень.

Загалом матричні методи мають багато переваг. Проте, в їхніх перевагах приховуються й їхні недоліки – наочність забезпечується за рахунок спрощеного рішення з втратою точності. Ці методи дозволяють успішно визначати положення товару на ринку і перспективи його розвитку відповідно до його життєвого циклу, причому, на відміну від інших, ці методи показують положення кількох конкурентів і надають уявлення про їх можливості.

– відношення прибутку до обсягу продажів (у разі збільшення може означати підвищення конкурентоспроможності);

– відношення обсягу продажів до вартості матеріально-виробничих запасів;

– відношення обсягу продажів до вартості нереалізованої продукції (доповнює два попередні і в разі зменшення означає зниження попиту, або перевиробництво продукції);

– завантаження виробничих потужностей;

– портфель замовлень;

– обсяг і напрями капіталовкладень.

Серед матричних методів особливо виділяється група методів, що базуються на оцінці маркетингової стратегії підприємства на основі побудови матриці конкурентних стратегій. Суть оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат:

по горизонталі – темпи зростання (скорочення) обсягу продажів;

по вертикалі – відносна частка підприємства на ринку.

Найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, які займають значну частку на швидкозростаючому ринку.

Перевага цього методу: за наявності інформації про обсяги реалізації і відносні частки ринку конкурентів метод дозволяє забезпечити високу адекватність оцінки. Недоліки методу полягають у тому, що він виключає проведення аналізу причин, що відбуваються, та ускладнює вироблення управлінських рішень, а також вимагає достовірної маркетингової інформації, що робить необхідним відповідних досліджень.

Загалом матричні методи мають багато переваг. Проте, в їхніх перевагах приховуються й їхні недоліки – наочність забезпечується за рахунок спрощеного рішення з втратою точності. Ці методи дозволяють успішно визначати положення товару на ринку і перспективи його розвитку відповідно до його життєвого циклу, причому, на відміну від інших, ці методи показують положення кількох конкурентів і надають уявлення про їх можливості.

Практика показала, що їх застосування є ефективним у поєднанні з іншими, більш точними розрахунками, до яких вони є ілюстрацією.

Методи, що засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства. Ця група методів базується на думці про те, що конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові і кваліметричні методи, в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення ціна/якість.

Розрахунок показника конкурентоспроможності по кожному виду продукції ведеться з використанням економічного і параметричного індексів конкурентоспроможності. У свою чергу, вказані індекси визначаються шляхом підсумовування частинних індексів по кожному оцінюваному параметру з урахуванням вагових коефіцієнтів. Кожен з частинних індексів за відповідним параметром приймається як відношення фактичного значення оцінюваного параметра до значення відповідного показника в конкуруючій продукції (чи іншій продукції, обраної за базу порівняння). При цьому параметричний індекс визначається на основі оцінки технічних (якісних) параметрів продукції, економічний – вартісних.

Перелік вартісних і технічних параметрів, а також вага кожного з параметрів, встановлюються експертним шляхом. Зокрема, в деяких методах в якості одного з вартісних параметрів розглядається величина витрат з післяпродажного обслуговування продукції.

Параметричний і економічний індекси конкурентоспроможності дозволяють розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції по відношенню до конкуруючої продукції. Він визначається як відношення параметричного індексу до економічного. Показники конкурентоспроможності обчислюються по кожному виду продукції підприємства. Далі визначається коефіцієнт конкурентоспроможності самого підприємства: знаходиться середнє зважене значення серед показників по

Практика показала, що їх застосування є ефективним у поєднанні з іншими, більш точними розрахунками, до яких вони є ілюстрацією.

Методи, що засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства. Ця група методів базується на думці про те, що конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність його продукції. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові і кваліметричні методи, в основі більшості яких лежить знаходження співвідношення ціна/якість.

Розрахунок показника конкурентоспроможності по кожному виду продукції ведеться з використанням економічного і параметричного індексів конкурентоспроможності. У свою чергу, вказані індекси визначаються шляхом підсумовування частинних індексів по кожному оцінюваному параметру з урахуванням вагових коефіцієнтів. Кожен з частинних індексів за відповідним параметром приймається як відношення фактичного значення оцінюваного параметра до значення відповідного показника в конкуруючій продукції (чи іншій продукції, обраної за базу порівняння). При цьому параметричний індекс визначається на основі оцінки технічних (якісних) параметрів продукції, економічний – вартісних.

Перелік вартісних і технічних параметрів, а також вага кожного з параметрів, встановлюються експертним шляхом. Зокрема, в деяких методах в якості одного з вартісних параметрів розглядається величина витрат з післяпродажного обслуговування продукції.

Параметричний і економічний індекси конкурентоспроможності дозволяють розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції по відношенню до конкуруючої продукції. Він визначається як відношення параметричного індексу до економічного. Показники конкурентоспроможності обчислюються по кожному виду продукції підприємства. Далі визначається коефіцієнт конкурентоспроможності самого підприємства: знаходиться середнє зважене значення серед показників по

кожному виду продукції, де вагою виступає обсяг реалізації відповідного виду продукції [50].

До безперечних переваг даного підходу можна віднести те, що він враховує одну з найбільш важливих складових конкурентоспроможності підприємства – конкурентоздатність його продукції. До недоліків – те, що він дозволяє отримати обмежене уявлення про переваги і недоліки в роботі підприємства, оскільки конкурентоспроможність підприємства набуває вигляду конкурентоспроможності продукції і не зачіпає інші аспекти його діяльності. Крім того, визначені недоліки викликають зведення конкурентоспроможності продукції до оцінки співвідношення ціна/якість, яка не враховує ступінь інноваційності продукції, що має суттєве значення при позиціонуванні продукції на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства оцінюють також за якістю продукції з використанням *методу багатокутних профілів* [50]. Цей метод є одним з небагатьох, що володіють наочністю оцінки. В даному методі, на відміну від інших підходів, вивчаються сегменти ринку, оцінюється можливість зміни рентабельності виробництва і збуту з урахуванням вимог ринку, проводиться аналіз збутової мережі.

Метод базується на виявленні критеріїв задоволення потреб споживачів стосовно конкретного продукту, встановленні ієрархії потреб, їх порівняльній важливості в межах того спектру, який може оцінити споживач. У науковій літературі, як правило, наводяться багатокутники порівняльних характеристик конкурентоспроможності підприємств, в яких виділяють вісім векторів компетентності: концепція, якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажний сервіс, зовнішня політика, передпродажна підготовка.

Основний недолік цього методу полягає в тому, що він не враховує ефективності виробничої діяльності підприємства і прийнятний для тих підприємств, які випускають один вигляд продукції.

Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції. Згідно з цією теорією, найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де щонайкраще

кожному виду продукції, де вагою виступає обсяг реалізації відповідного виду продукції [50].

До безперечних переваг даного підходу можна віднести те, що він враховує одну з найбільш важливих складових конкурентоспроможності підприємства – конкурентоздатність його продукції. До недоліків – те, що він дозволяє отримати обмежене уявлення про переваги і недоліки в роботі підприємства, оскільки конкурентоспроможність підприємства набуває вигляду конкурентоспроможності продукції і не зачіпає інші аспекти його діяльності. Крім того, визначені недоліки викликають зведення конкурентоспроможності продукції до оцінки співвідношення ціна/якість, яка не враховує ступінь інноваційності продукції, що має суттєве значення при позиціонуванні продукції на ринку.

Конкурентоспроможність підприємства оцінюють також за якістю продукції з використанням *методу багатокутних профілів* [50]. Цей метод є одним з небагатьох, що володіють наочністю оцінки. В даному методі, на відміну від інших підходів, вивчаються сегменти ринку, оцінюється можливість зміни рентабельності виробництва і збуту з урахуванням вимог ринку, проводиться аналіз збутової мережі.

Метод базується на виявленні критеріїв задоволення потреб споживачів стосовно конкретного продукту, встановленні ієрархії потреб, їх порівняльній важливості в межах того спектру, який може оцінити споживач. У науковій літературі, як правило, наводяться багатокутники порівняльних характеристик конкурентоспроможності підприємств, в яких виділяють вісім векторів компетентності: концепція, якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажний сервіс, зовнішня політика, передпродажна підготовка.

Основний недолік цього методу полягає в тому, що він не враховує ефективності виробничої діяльності підприємства і прийнятний для тих підприємств, які випускають один вигляд продукції.

Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції. Згідно з цією теорією, найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де щонайкраще

організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає безліч факторів – ресурсів підприємства. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів. В основі підходу лежить оцінка групових показників або критеріїв конкурентоспроможності [50].

До першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат (відображає ефективність витрат при випуску продукції); раціональність експлуатації основних фондів (показник фондвіддачі, який характеризує ефективність використання основних виробничих фондів); досконалість технології виготовлення товару (рентабельність товару – характеризує ступінь прибутковості виробництва товару); організацію праці на виробництві (продуктивність праці, що відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили).

До другої групи об'єднані показники, що відображають ефективність управління оборотними засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (коефіцієнт автономії, що характеризує незалежність підприємства від позикових джерел); спроможність підприємства розплачуватися за свої борги (коефіцієнт платоспроможності, який відображає спроможність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства); можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому (коефіцієнт абсолютної ліквідності, який відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань та коефіцієнт оборотності оборотних коштів, який характеризує ефективність використання оборотних коштів та відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять усі стадії виробництва й обігу).

До третьої групи входять показники, що дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання (рентабельність продажів – характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність установавання ціни

організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає безліч факторів – ресурсів підприємства. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів. В основі підходу лежить оцінка групових показників або критеріїв конкурентоспроможності [50].

До першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат (відображає ефективність витрат при випуску продукції); раціональність експлуатації основних фондів (показник фондвіддачі, який характеризує ефективність використання основних виробничих фондів); досконалість технології виготовлення товару (рентабельність товару – характеризує ступінь прибутковості виробництва товару); організацію праці на виробництві (продуктивність праці, що відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили).

До другої групи об'єднані показники, що відображають ефективність управління оборотними засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування (коефіцієнт автономії, що характеризує незалежність підприємства від позикових джерел); спроможність підприємства розплачуватися за свої борги (коефіцієнт платоспроможності, який відображає спроможність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства); можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому (коефіцієнт абсолютної ліквідності, який відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань та коефіцієнт оборотності оборотних коштів, який характеризує ефективність використання оборотних коштів та відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять усі стадії виробництва й обігу).

До третьої групи входять показники, що дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання (рентабельність продажів – характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність установавання ціни

товару; коефіцієнт затовареності готовою продукцією – відображає ступінь затовареності готовою продукцією (зростання показника свідчить про зниження попиту); коефіцієнт завантаження виробничої потужності – характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту; коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту – характеризує економічну ефективність реклами та засобів стимулювання збуту).

В четверту групу входять показники конкурентоспроможності товару: якість товару (характеризує спроможність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення) і його ціну.

Зважене підсумовування окремих факторів при визначенні деякого інтегрального показника широко застосовується в маркетингових дослідженнях. При цьому вага окремих факторів визначається тим або іншим методом, що ґрунтується на експертних оцінках. При аналізі конкуренції на рівні галузі, необхідно звертати увагу, перш за все, на суперництво підприємств, оскільки саме результат їхньої діяльності формує стан галузі.

У межах цієї теорії існують два основних підходи до визначення критерію конкурентоспроможності:

- 1) структурний;
- 2) функціональний.

Згідно зі структурним підходом становище можна оцінити на основі знання рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, і бар'єрів для підприємств, що виходять на ринок. Основними перешкодами на шляху нових конкурентів є: економічність великомасштабного виробництва, ступінь диференціації продукції; абсолютні переваги у витратах в існуючих підприємствах; розмір капіталу, необхідний для організації ефективного виробництва.

Значення підходу полягає в оцінці здатностей підприємства по забезпеченню конкурентоспроможності. Кожна зі сформульованих в ході попереднього аналізу спроможностей підприємства, що досягла конкурентних переваг, оцінюється експертами з точки зору наявних ресурсів. При цьому

товару; коефіцієнт затовареності готовою продукцією – відображає ступінь затовареності готовою продукцією (зростання показника свідчить про зниження попиту); коефіцієнт завантаження виробничої потужності – характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту; коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту – характеризує економічну ефективність реклами та засобів стимулювання збуту).

В четверту групу входять показники конкурентоспроможності товару: якість товару (характеризує спроможність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення) і його ціну.

Зважене підсумовування окремих факторів при визначенні деякого інтегрального показника широко застосовується в маркетингових дослідженнях. При цьому вага окремих факторів визначається тим або іншим методом, що ґрунтується на експертних оцінках. При аналізі конкуренції на рівні галузі, необхідно звертати увагу, перш за все, на суперництво підприємств, оскільки саме результат їхньої діяльності формує стан галузі.

У межах цієї теорії існують два основних підходи до визначення критерію конкурентоспроможності:

- 1) структурний;
- 2) функціональний.

Згідно зі структурним підходом становище можна оцінити на основі знання рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, і бар'єрів для підприємств, що виходять на ринок. Основними перешкодами на шляху нових конкурентів є: економічність великомасштабного виробництва, ступінь диференціації продукції; абсолютні переваги у витратах в існуючих підприємствах; розмір капіталу, необхідний для організації ефективного виробництва.

Значення підходу полягає в оцінці здатностей підприємства по забезпеченню конкурентоспроможності. Кожна зі сформульованих в ході попереднього аналізу спроможностей підприємства, що досягла конкурентних переваг, оцінюється експертами з точки зору наявних ресурсів. При цьому

склад і структура оцінюваних спроможностей значно варіюють у різних методиках: від показників собівартості і фінансової стійкості до спроможності організації адаптуватися до нововведень.

Надалі, залежно від методу, з метою оцінки конкурентоспроможності підприємства отримані експертні оцінки піддаються різному математичному обробленню. Найчастіше показник конкурентоспроможності підприємства знаходиться шляхом обчислення середньозваженого значення з отриманих експертних оцінок з урахуванням питомої ваги, яка відводиться кожній з оцінених спроможностей в досягненні конкурентних переваг підприємства.

До переваг даного підходу слід віднести врахування достатньо різносторонніх аспектів діяльності підприємства. У той самий час посилення на те, що показник конкурентоспроможності підприємства може бути визначений шляхом елементарного підсумовування спроможностей підприємства до досягнення конкурентних переваг, є недоведеним, оскільки сума окремих елементів складної системи (яким є будь-яке підприємство), як правило, не дає того ж результату, що і вся система в цілому.

Модель оцінки конкурентоспроможності на основі положень теорії ефективної конкуренції базується на ресурсній парадигмі конкурентного успіху і передбачає оцінку ефективності використання матеріальних, фінансових, інтелектуальних та управлінських ресурсів підприємства, які поділяються на певні групи з відповідними показниками та коефіцієнтами вагомості.

Модель оцінювання конкурентоспроможності на основі положень теорії ефективної конкуренції більш широко охоплює ресурсні джерела формування конкурентоспроможності, проте, вона ґрунтується виключно на суб'єктивній (бальній) оцінці ресурсних джерел, що також знижує об'єктивність оцінювання.

Функціональний підхід полягає у визначенні співвідношення витрати/ціни, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норми прибутку тощо. Відповідно до цього підходу конкурентоспроможними є ті підприємства, де краще організовані виробництво і збут товару, ефективне управління фінансами.

склад і структура оцінюваних спроможностей значно варіюють у різних методиках: від показників собівартості і фінансової стійкості до спроможності організації адаптуватися до нововведень.

Надалі, залежно від методу, з метою оцінки конкурентоспроможності підприємства отримані експертні оцінки піддаються різному математичному обробленню. Найчастіше показник конкурентоспроможності підприємства знаходиться шляхом обчислення середньозваженого значення з отриманих експертних оцінок з урахуванням питомої ваги, яка відводиться кожній з оцінених спроможностей в досягненні конкурентних переваг підприємства.

До переваг даного підходу слід віднести врахування достатньо різносторонніх аспектів діяльності підприємства. У той самий час посилення на те, що показник конкурентоспроможності підприємства може бути визначений шляхом елементарного підсумовування спроможностей підприємства до досягнення конкурентних переваг, є недоведеним, оскільки сума окремих елементів складної системи (яким є будь-яке підприємство), як правило, не дає того ж результату, що і вся система в цілому.

Модель оцінки конкурентоспроможності на основі положень теорії ефективної конкуренції базується на ресурсній парадигмі конкурентного успіху і передбачає оцінку ефективності використання матеріальних, фінансових, інтелектуальних та управлінських ресурсів підприємства, які поділяються на певні групи з відповідними показниками та коефіцієнтами вагомості.

Модель оцінювання конкурентоспроможності на основі положень теорії ефективної конкуренції більш широко охоплює ресурсні джерела формування конкурентоспроможності, проте, вона ґрунтується виключно на суб'єктивній (бальній) оцінці ресурсних джерел, що також знижує об'єктивність оцінювання.

Функціональний підхід полягає у визначенні співвідношення витрати/ціни, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норми прибутку тощо. Відповідно до цього підходу конкурентоспроможними є ті підприємства, де краще організовані виробництво і збут товару, ефективне управління фінансами.

Перевага функціонального підходу полягає у використанні показників, які дають можливість зробити висновки про певні напрями господарської діяльності підприємства. Проте необхідно зауважити, що цей підхід має і певні недоліки, оскільки не враховує таких важливих критеріїв визначення конкурентоспроможності підприємства, як наявність конкурентоспроможного потенціалу, показників екологічності виробництва, соціальної ефективності та іміджу підприємства.

Графічні моделі оцінювання конкурентоспроможності передбачають побудову певних матриць, або «поля оцінювання», поділ їх на квадранти (зони), які відповідають певному рівню конкурентоспроможності, та визначення конкурентного статусу підприємства.

Графічним інструментом порівняння стану функціонування підприємства та його конкурентів є побудова багатокутників конкурентоспроможності у вигляді векторів-осей, порівняння яких дозволяє виявити слабкі та сильні сторони підприємства [50]. Для кількісного вимірювання цих сторін також використовується *експертний підхід – метод шкалування*.

Загальним недоліком графічних методів є їх функціональна обмеженість: вони дозволяють сформулювати певні висновки щодо напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, але не забезпечують головного – інтегральної оцінки реального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Комплексні методи. Методи, віднесені до даного підходу, визначені як комплексні внаслідок того, що оцінка конкурентоспроможності підприємства в рамках кожного з методів ведеться на підставі виділення не лише поточної, але і потенційної конкурентоспроможності підприємства. В основі підходу лежить твердження, відповідно до якого конкурентоспроможність підприємства є інтегральна величина по відношенню до поточної конкурентоспроможності і конкурентного потенціалу.

Поточна конкурентоспроможність підприємства, у свою чергу, визначається як спроможність господарюючого суб'єкта приносити прибуток

Перевага функціонального підходу полягає у використанні показників, які дають можливість зробити висновки про певні напрями господарської діяльності підприємства. Проте необхідно зауважити, що цей підхід має і певні недоліки, оскільки не враховує таких важливих критеріїв визначення конкурентоспроможності підприємства, як наявність конкурентоспроможного потенціалу, показників екологічності виробництва, соціальної ефективності та іміджу підприємства.

Графічні моделі оцінювання конкурентоспроможності передбачають побудову певних матриць, або «поля оцінювання», поділ їх на квадранти (зони), які відповідають певному рівню конкурентоспроможності, та визначення конкурентного статусу підприємства.

Графічним інструментом порівняння стану функціонування підприємства та його конкурентів є побудова багатокутників конкурентоспроможності у вигляді векторів-осей, порівняння яких дозволяє виявити слабкі та сильні сторони підприємства [50]. Для кількісного вимірювання цих сторін також використовується *експертний підхід – метод шкалування*.

Загальним недоліком графічних методів є їх функціональна обмеженість: вони дозволяють сформулювати певні висновки щодо напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, але не забезпечують головного – інтегральної оцінки реального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Комплексні методи. Методи, віднесені до даного підходу, визначені як комплексні внаслідок того, що оцінка конкурентоспроможності підприємства в рамках кожного з методів ведеться на підставі виділення не лише поточної, але і потенційної конкурентоспроможності підприємства. В основі підходу лежить твердження, відповідно до якого конкурентоспроможність підприємства є інтегральна величина по відношенню до поточної конкурентоспроможності і конкурентного потенціалу.

Поточна конкурентоспроможність підприємства, у свою чергу, визначається як спроможність господарюючого суб'єкта приносити прибуток

на вкладений капітал в короткостроковому періоді не нижче заданої прибутковості [50].

Конкурентний потенціал – потенційна можливість (поточні передумови) зберігати або збільшувати конкурентоспроможність в довгостроковому періоді бачиться як відношення поточного потенціалу підприємства до оптимального потенціалу (норматив можливостей), що задається рівнем майбутньої нестабільності зовнішнього середовища.

Вагові коефіцієнти показують частку сукупних стратегічних капітальних вкладень, які йдуть відповідно на вкладення в стратегію і потужності (витрати на стратегічне планування, дослідження ринків, розробку нової продукції і запуск її в серійне виробництво, будівлі та обладнання, збутову мережу, маркетинг); вкладення в потенціал підприємства (наймання та навчання персоналу, придбання технологій, витрати на створення функціональних служб тощо).

Визначення показників в рамках даного методу здійснюється експертним шляхом на підставі різних оціночних таблиць і матриць.

До переваг підходу слід віднести те, що він враховує не лише досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства, але і його можливу динаміку в майбутньому. Як недолік даної групи методів слід зазначити те, що засоби і прийоми, які використовуються при визначенні поточної і потенційної конкурентоспроможності відтворюють методи, що застосовуються в розглянутих раніше підходах, а це відображає і недоліки відповідних підходів.

Переважає більшість методик оцінювання конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на виявленні факторів, що визначають конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, при цьому наголос робиться на виявленні максимальної кількості цих факторів, створення їх вичерпного списку. Далі виділені фактори обробляються за допомогою різних математичних методів. Проте, система факторів конкурентоспроможності підприємства є відкритою, а безліч елементів цієї системи – нечітким. Кількість факторів конкурентоспроможності практично нескінченна, отже, яким би не

на вкладений капітал в короткостроковому періоді не нижче заданої прибутковості [50].

Конкурентний потенціал – потенційна можливість (поточні передумови) зберігати або збільшувати конкурентоспроможність в довгостроковому періоді бачиться як відношення поточного потенціалу підприємства до оптимального потенціалу (норматив можливостей), що задається рівнем майбутньої нестабільності зовнішнього середовища.

Вагові коефіцієнти показують частку сукупних стратегічних капітальних вкладень, які йдуть відповідно на вкладення в стратегію і потужності (витрати на стратегічне планування, дослідження ринків, розробку нової продукції і запуск її в серійне виробництво, будівлі та обладнання, збутову мережу, маркетинг); вкладення в потенціал підприємства (наймання та навчання персоналу, придбання технологій, витрати на створення функціональних служб тощо).

Визначення показників в рамках даного методу здійснюється експертним шляхом на підставі різних оціночних таблиць і матриць.

До переваг підходу слід віднести те, що він враховує не лише досягнутий рівень конкурентоспроможності підприємства, але і його можливу динаміку в майбутньому. Як недолік даної групи методів слід зазначити те, що засоби і прийоми, які використовуються при визначенні поточної і потенційної конкурентоспроможності відтворюють методи, що застосовуються в розглянутих раніше підходах, а це відображає і недоліки відповідних підходів.

Переважає більшість методик оцінювання конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на виявленні факторів, що визначають конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, при цьому наголос робиться на виявленні максимальної кількості цих факторів, створення їх вичерпного списку. Далі виділені фактори обробляються за допомогою різних математичних методів. Проте, система факторів конкурентоспроможності підприємства є відкритою, а безліч елементів цієї системи – нечітким. Кількість факторів конкурентоспроможності практично нескінченна, отже, яким би не

був великим їх перелік, він все одно не буде вичерпним, а значить, і заснована на такому неповному переліку оцінка конкурентоспроможності підприємства буде неадекватною [50].

Крім того, всі існуючі переліки факторів конкурентоспроможності є надто умовними, що не дозволяє використовувати їх для оцінки конкурентоспроможності підприємств. Ставлячи на перше місце вичерпний перелік факторів конкурентоспроможності підприємства, дослідники потрапляють у глухий кут, оскільки такий перелік неможливий взагалі.

Обмежений же перелік обумовлює обмеженість методу. Навіть якщо б і вдалося встановити абсолютно повний перелік факторів конкурентоспроможності, то відповідно до теорії систем, оцінка властивостей об'єкта на підставі оцінки гранично елементарних його складових в результаті не дає адекватної оцінки даного об'єкта, тому що ці елементарні складові визначають властивості об'єкта не автономно, а в сукупності, у взаємодії один з одним, що не враховується при елементній оцінці досліджуваного об'єкта.

Надмірне збільшення кількості факторів конкурентоспроможності (у разі теоретичного допущення можливості формування абсолютно повного переліку факторів) веде до того, що трудомісткість їх математичного оброблення стає надзвичайно високою, а завдання зі збиранню необхідних даних – практично нездійсненним, що суттєво знижує практичну застосовність подібних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Для оцінки факторів конкурентоспроможності, а також визначення низки інших показників, використовуються приблизні оцінки, «*експертні методи*», які страждають суттєвою суб'єктивністю й умовністю. Звичайно, у низці випадків уникнути такого підходу неможливо, проте використання подібних оцінок як базового методу призводить до надто слабого математичного зв'язку вихідних умовних факторів з оцінюваним показником конкурентоспроможності.

Крім того, деякі методики при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтуються на досить складних ідеалізованих побудовах:

був великим їх перелік, він все одно не буде вичерпним, а значить, і заснована на такому неповному переліку оцінка конкурентоспроможності підприємства буде неадекватною [50].

Крім того, всі існуючі переліки факторів конкурентоспроможності є надто умовними, що не дозволяє використовувати їх для оцінки конкурентоспроможності підприємств. Ставлячи на перше місце вичерпний перелік факторів конкурентоспроможності підприємства, дослідники потрапляють у глухий кут, оскільки такий перелік неможливий взагалі.

Обмежений же перелік обумовлює обмеженість методу. Навіть якщо б і вдалося встановити абсолютно повний перелік факторів конкурентоспроможності, то відповідно до теорії систем, оцінка властивостей об'єкта на підставі оцінки гранично елементарних його складових в результаті не дає адекватної оцінки даного об'єкта, тому що ці елементарні складові визначають властивості об'єкта не автономно, а в сукупності, у взаємодії один з одним, що не враховується при елементній оцінці досліджуваного об'єкта.

Надмірне збільшення кількості факторів конкурентоспроможності (у разі теоретичного допущення можливості формування абсолютно повного переліку факторів) веде до того, що трудомісткість їх математичного оброблення стає надзвичайно високою, а завдання зі збиранню необхідних даних – практично нездійсненним, що суттєво знижує практичну застосовність подібних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Для оцінки факторів конкурентоспроможності, а також визначення низки інших показників, використовуються приблизні оцінки, «*експертні методи*», які страждають суттєвою суб'єктивністю й умовністю. Звичайно, у низці випадків уникнути такого підходу неможливо, проте використання подібних оцінок як базового методу призводить до надто слабого математичного зв'язку вихідних умовних факторів з оцінюваним показником конкурентоспроможності.

Крім того, деякі методики при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтуються на досить складних ідеалізованих побудовах:

вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат та ін. І хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах конкретного господарюючого суб'єкта ці моделі постають як досить абстрактні. У результаті цього у деяких випадках не тільки неможливо здійснити скільки-небудь точну кількісну оцінку того чи іншого запропонованого параметра, але і зовсім складно дати йому чітке визначення. Все це суттєво знижує можливість математичного оброблення введених категорій, а значить – й адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства [50].

Підсумовуючи складність і багатогранність оцінок конкурентоспроможності товарів та підприємств зауважимо, що діагностика цієї економічної категорії є завданням та вагомою проблемою розвитку маркетингу і стратегічного управління підприємством, а тому у даному навчальному посібнику було викладено лише її загальні засади.

вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат та ін. І хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах конкретного господарюючого суб'єкта ці моделі постають як досить абстрактні. У результаті цього у деяких випадках не тільки неможливо здійснити скільки-небудь точну кількісну оцінку того чи іншого запропонованого параметра, але і зовсім складно дати йому чітке визначення. Все це суттєво знижує можливість математичного оброблення введених категорій, а значить – й адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства [50].

Підсумовуючи складність і багатогранність оцінок конкурентоспроможності товарів та підприємств зауважимо, що діагностика цієї економічної категорії є завданням та вагомою проблемою розвитку маркетингу і стратегічного управління підприємством, а тому у даному навчальному посібнику було викладено лише її загальні засади.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яку роль відіграє діагностика господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства у прийнятті управлінських рішень?
2. Назвіть предмет, об'єкт і суб'єкти діагностики в системі управління.
3. Хто є внутрішніми користувачами інформації діагностики та які їх інтереси при оцінюванні стану підприємства?
4. Хто є зовнішніми користувачами інформації діагностики та які їх інтереси при оцінюванні стану підприємства?
5. Які завдання вирішує діагностика в системі управління?
6. На яких принципах здійснюється діагностика в системі управління?
7. Охарактеризуйте основні види діагностики в системі управління.
8. У чому полягає сутність взаємозв'язків між явищами?
9. Назвіть особливості оцінювання стохастичних зв'язків між явищами.
10. Назвіть особливості оцінювання функціональних (жорсткодетермінованих) зв'язків між явищами.
11. Вкажіть основні види моделей факторних систем.
12. Охарактеризуйте сутність факторних і результативних ознак. Назвіть види зв'язків між ними.
13. У чому полягає сутність формалізованих методів діагностики в системі управління?
14. У чому полягає сутність неформалізованих методів діагностики?
15. Назвіть основні системи діагностики в системі управління.
16. Інформацією з яких джерел користуються при здійсненні діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства?
17. Які основні вимоги і обмеження висуваються до інформації при здійсненні діагностики?
18. Яку роль відіграє фінансова звітність у системі діагностики?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яку роль відіграє діагностика господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства у прийнятті управлінських рішень?
2. Назвіть предмет, об'єкт і суб'єкти діагностики в системі управління.
3. Хто є внутрішніми користувачами інформації діагностики та які їх інтереси при оцінюванні стану підприємства?
4. Хто є зовнішніми користувачами інформації діагностики та які їх інтереси при оцінюванні стану підприємства?
5. Які завдання вирішує діагностика в системі управління?
6. На яких принципах здійснюється діагностика в системі управління?
7. Охарактеризуйте основні види діагностики в системі управління.
8. У чому полягає сутність взаємозв'язків між явищами?
9. Назвіть особливості оцінювання стохастичних зв'язків між явищами.
10. Назвіть особливості оцінювання функціональних (жорсткодетермінованих) зв'язків між явищами.
11. Вкажіть основні види моделей факторних систем.
12. Охарактеризуйте сутність факторних і результативних ознак. Назвіть види зв'язків між ними.
13. У чому полягає сутність формалізованих методів діагностики в системі управління?
14. У чому полягає сутність неформалізованих методів діагностики?
15. Назвіть основні системи діагностики в системі управління.
16. Інформацією з яких джерел користуються при здійсненні діагностики господарської діяльності та фінансово-економічного стану підприємства?
17. Які основні вимоги і обмеження висуваються до інформації при здійсненні діагностики?
18. Яку роль відіграє фінансова звітність у системі діагностики?

19. Назвіть основні принципи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

20. З яких форм складається фінансова звітність підприємства?

21. Що таке конкурентоспроможність у загальному розумінні?

22. Які види конкурентоспроможності вирізняють в економічній науці?

23. Що таке конкурентоспроможність товару?

24. Що являє собою конкурентоспроможність підприємства?

25. Охарактеризуйте основні методи діагностики конкурентоспроможності товару.

26. Охарактеризуйте основні методи діагностики конкурентоспроможності підприємства.

27. Назвіть основні технічні параметри конкурентоспроможності товару.

28. Охарактеризуйте основні економічні параметри конкурентоспроможності товару.

29. Назвіть основні соціально-організаційні параметри конкурентоспроможності товару.

30. Які основні чинники впливають на конкурентоспроможність підприємства?

19. Назвіть основні принципи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

20. З яких форм складається фінансова звітність підприємства?

21. Що таке конкурентоспроможність у загальному розумінні?

22. Які види конкурентоспроможності вирізняють в економічній науці?

23. Що таке конкурентоспроможність товару?

24. Що являє собою конкурентоспроможність підприємства?

25. Охарактеризуйте основні методи діагностики конкурентоспроможності товару.

26. Охарактеризуйте основні методи діагностики конкурентоспроможності підприємства.

27. Назвіть основні технічні параметри конкурентоспроможності товару.

28. Охарактеризуйте основні економічні параметри конкурентоспроможності товару.

29. Назвіть основні соціально-організаційні параметри конкурентоспроможності товару.

30. Які основні чинники впливають на конкурентоспроможність підприємства?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Яка з наведених моделей факторних систем є адитивною, якщо Р - результативна ознака; А, Б і В - факторні ознаки:

- а) $P = (A + B) / B$;
- б) $P = A \times B \times B$;
- в) $P = A - B + B$;
- г) $P = (A + B) \times B$;
- д) $P = (A - B) / B$.

2. Діагностика, пов'язана із вивченням окремих господарських операцій, яка проводиться до здійснення цих операцій, називається:

- а) наступна;
- б) ретроспективна;
- в) прогнозна;
- г) оперативна;
- д) заключна.

3. Аналіз, який вивчає ймовірні зв'язки між явищами, називається:

- а) детермінований;
- б) порівняльний;
- в) стохастичний;
- г) горизонтальний;
- д) діагностичний.

4. Діагностика, яка застосовується для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому називається:

- а) багатомірною;
- б) трендовою;

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Яка з наведених моделей факторних систем є адитивною, якщо Р - результативна ознака; А, Б і В - факторні ознаки:

- а) $P = (A + B) / B$;
- б) $P = A \times B \times B$;
- в) $P = A - B + B$;
- г) $P = (A + B) \times B$;
- д) $P = (A - B) / B$.

2. Діагностика, пов'язана із вивченням окремих господарських операцій, яка проводиться до здійснення цих операцій, називається:

- а) наступна;
- б) ретроспективна;
- в) прогнозна;
- г) оперативна;
- д) заключна.

3. Аналіз, який вивчає ймовірні зв'язки між явищами, називається:

- а) детермінований;
- б) порівняльний;
- в) стохастичний;
- г) горизонтальний;
- д) діагностичний.

4. Діагностика, яка застосовується для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому називається:

- а) багатомірною;
- б) трендовою;

- в) одномірною;
- г) горизонтальною;
- д) вертикальною.

5. В якій формі фінансової звітності міститься інформація про величину чистого прибутку:

- а) звіт про власний капітал;
- б) звіт про рух грошових коштів;
- в) звіт про фінансові результати;
- г) баланс;
- д) примітки до річної фінансової звітності.

6. Діагностика за часовою ознакою поділяється на:

- а) порівняльну і факторну;
- б) внутрішню і зовнішню;
- в) суцільну, вибірковою;
- г) попередню, оперативну і ретроспективну;
- д) техніко-економічну, фінансово-економічну, управлінську і соціально-економічну.

7. Зв'язок між явищами, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки, називається:

- а) зворотнім;
- б) функціональним;
- в) стохастичним;
- г) прямим;
- д) ймовірнісним.

- в) одномірною;
- г) горизонтальною;
- д) вертикальною.

5. В якій формі фінансової звітності міститься інформація про величину чистого прибутку:

- а) звіт про власний капітал;
- б) звіт про рух грошових коштів;
- в) звіт про фінансові результати;
- г) баланс;
- д) примітки до річної фінансової звітності.

6. Діагностика за часовою ознакою поділяється на:

- а) порівняльну і факторну;
- б) внутрішню і зовнішню;
- в) суцільну, вибірковою;
- г) попередню, оперативну і ретроспективну;
- д) техніко-економічну, фінансово-економічну, управлінську і соціально-економічну.

7. Зв'язок між явищами, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки, називається:

- а) зворотнім;
- б) функціональним;
- в) стохастичним;
- г) прямим;
- д) ймовірнісним.

8. Який з наведених методів не використовується для аналізу функціональних зв'язків між явищами:

- а) ланцюгових підстановок;
- б) абсолютних різниць;
- в) відносних різниць;
- г) логарифмічний аналіз;
- д) кореляційний аналіз.

9. До обов'язкових умов аналізу стохастичних зв'язків між явищами належать:

- а) пропорційний зв'язок між явищами;
- б) наявність більш ніж двох факторних ознак;
- в) випадковість і незалежність спостережень;
- г) функціональний зв'язок між явищами;
- д) прямий зв'язок між явищами.

10. За допомогою горизонтальної діагностики визначають:

- а) зміну показників фінансових результатів звітного періоду порівняно з попереднім;
- б) структуру досліджуваного явища;
- в) структуру фінансових результатів діяльності підприємства;
- г) кількісний вимір впливу факторів на результативну ознаку;
- д) вплив факторів на зміну прибутку від реалізації продукції.

11. Зв'язок між явищами, при якому зростання факторної ознаки спричинює зростання результативної ознаки, називається:

- а) прямим;
- б) зворотнім;
- в) стохастичним;
- г) жорсткодетермінованим;
- д) функціональним.

8. Який з наведених методів не використовується для аналізу функціональних зв'язків між явищами:

- а) ланцюгових підстановок;
- б) абсолютних різниць;
- в) відносних різниць;
- г) логарифмічний аналіз;
- д) кореляційний аналіз.

9. До обов'язкових умов аналізу стохастичних зв'язків між явищами належать:

- а) пропорційний зв'язок між явищами;
- б) наявність більш ніж двох факторних ознак;
- в) випадковість і незалежність спостережень;
- г) функціональний зв'язок між явищами;
- д) прямий зв'язок між явищами.

10. За допомогою горизонтальної діагностики визначають:

- а) зміну показників фінансових результатів звітного періоду порівняно з попереднім;
- б) структуру досліджуваного явища;
- в) структуру фінансових результатів діяльності підприємства;
- г) кількісний вимір впливу факторів на результативну ознаку;
- д) вплив факторів на зміну прибутку від реалізації продукції.

11. Зв'язок між явищами, при якому зростання факторної ознаки спричинює зростання результативної ознаки, називається:

- а) прямим;
- б) зворотнім;
- в) стохастичним;
- г) жорсткодетермінованим;
- д) функціональним.

12. Залежно від організаційних форм проведення діагностику поділяють на:

- а) стохастичну і детерміновану;
- б) суцільну і вибірккову;
- в) попередню і ретроспективну;
- г) техніко-економічну, фінансово-економічну, управлінську;
- д) внутрішню і зовнішню.

13. Із взаємозалежних явищ ознака, яка характеризує наслідок, називається:

- а) результативною;
- б) факторною;
- в) екзогенною;
- г) незалежною;
- д) кількісною.

14. Користувачами результатів внутрішньої діагностики можуть бути:

- а) податкові органи;
- б) аудиторські фірми;
- в) конкуренти підприємства;
- г) кредитори;
- д) керівники підприємства.

15. Кратна модель при вивченні впливу факторів (А, Б) на результативну ознаку (Р) має вигляд:

- а) $P = A - B$;
- б) $P = A \times B$;
- в) $P = A + B$;
- г) $P = A / B$;
- д) $P = 2 \times A + B$.

12. Залежно від організаційних форм проведення діагностику поділяють на:

- а) стохастичну і детерміновану;
- б) суцільну і вибірккову;
- в) попередню і ретроспективну;
- г) техніко-економічну, фінансово-економічну, управлінську;
- д) внутрішню і зовнішню.

13. Із взаємозалежних явищ ознака, яка характеризує наслідок, називається:

- а) результативною;
- б) факторною;
- в) екзогенною;
- г) незалежною;
- д) кількісною.

14. Користувачами результатів внутрішньої діагностики можуть бути:

- а) податкові органи;
- б) аудиторські фірми;
- в) конкуренти підприємства;
- г) кредитори;
- д) керівники підприємства.

15. Кратна модель при вивченні впливу факторів (А, Б) на результативну ознаку (Р) має вигляд:

- а) $P = A - B$;
- б) $P = A \times B$;
- в) $P = A + B$;
- г) $P = A / B$;
- д) $P = 2 \times A + B$.

16. Математична формула, яка виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами, – це:

- а) модель факторної системи;
- б) факторна система;
- в) результативна ознака;
- г) зв'язок між явищами;
- д) факторна ознака.

17. Міра забезпеченості підприємства необхідними ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення і використання для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями – це:

- а) фінансова стійкість;
- б) ліквідність активу;
- в) платоспроможність;
- г) фінансово-економічний стан підприємства;
- д) ліквідність підприємства.

18. Метою оперативної діагностики є:

- а) обґрунтування стратегії розвитку економічної системи;
- б) поточна оцінка відхилень фактичного стану економічної системи від заданих або бажаних параметрів;
- в) визначення пріоритетних напрямків розвитку економічної системи;
- г) оцінка результатів управління економічною системою за тривалий період;
- д) оцінка перспективних змін зовнішнього середовища функціонування економічної системи.

19. Предметом діагностики в системі управління є:

- а) зовнішнє середовище функціонування підприємства;
- б) факторні ознаки;

16. Математична формула, яка виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами, – це:

- а) модель факторної системи;
- б) факторна система;
- в) результативна ознака;
- г) зв'язок між явищами;
- д) факторна ознака.

17. Міра забезпеченості підприємства необхідними ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення і використання для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями – це:

- а) фінансова стійкість;
- б) ліквідність активу;
- в) платоспроможність;
- г) фінансово-економічний стан підприємства;
- д) ліквідність підприємства.

18. Метою оперативної діагностики є:

- а) обґрунтування стратегії розвитку економічної системи;
- б) поточна оцінка відхилень фактичного стану економічної системи від заданих або бажаних параметрів;
- в) визначення пріоритетних напрямків розвитку економічної системи;
- г) оцінка результатів управління економічною системою за тривалий період;
- д) оцінка перспективних змін зовнішнього середовища функціонування економічної системи.

19. Предметом діагностики в системі управління є:

- а) зовнішнє середовище функціонування підприємства;
- б) факторні ознаки;

- в) господарська діяльність, фінансово-економічний стан та ринкове положення підприємства;
- г) економічні явища;
- д) результативні ознаки.

20. Принцип комплексності в діагностиці передбачає:

- а) участь в аналітичній роботі широкого кола спеціалістів;
- б) дослідження економічних явищ та процесів на основі науково обґрунтованих методик;
- в) використання всієї сукупності параметрів, що характеризують стан та зміну досліджуваних явищ і процесів;
- г) забезпечення ефективності витрат на здійснення діагностики повинні давати багаторазовий ефект;
- д) пошук і оцінку резервів поліпшення фінансово-економічного стану підприємства та шляхів їх використання.

21. Результати якого виду діагностики є цілком конфіденційними:

- а) техніко-економічної;
- б) перспективної;
- в) внутрішньої;
- г) фінансової;
- д) зовнішньої.

22. Ретроспективна діагностика проводиться:

- а) для визначення доцільності здійснення господарських операцій;
- б) для корегування здійснюваної господарської операції;
- в) під час здійснення господарських операцій;
- г) до моменту здійснення господарських операцій;
- д) після здійснення господарських операцій.

- в) господарська діяльність, фінансово-економічний стан та ринкове положення підприємства;
- г) економічні явища;
- д) результативні ознаки.

20. Принцип комплексності в діагностиці передбачає:

- а) участь в аналітичній роботі широкого кола спеціалістів;
- б) дослідження економічних явищ та процесів на основі науково обґрунтованих методик;
- в) використання всієї сукупності параметрів, що характеризують стан та зміну досліджуваних явищ і процесів;
- г) забезпечення ефективності витрат на здійснення діагностики повинні давати багаторазовий ефект;
- д) пошук і оцінку резервів поліпшення фінансово-економічного стану підприємства та шляхів їх використання.

21. Результати якого виду діагностики є цілком конфіденційними:

- а) техніко-економічної;
- б) перспективної;
- в) внутрішньої;
- г) фінансової;
- д) зовнішньої.

22. Ретроспективна діагностика проводиться:

- а) для визначення доцільності здійснення господарських операцій;
- б) для корегування здійснюваної господарської операції;
- в) під час здійснення господарських операцій;
- г) до моменту здійснення господарських операцій;
- д) після здійснення господарських операцій.

23. Складні залежності між параметрами аналітичної моделі, коли тому самому значенню фактору може відповідати декілька значень результативного параметра, – це:

- а) прямі зв'язки;
- б) стохастичні зв'язки;
- в) детерміновані зв'язки;
- г) зворотні зв'язки;
- д) ефект похибкової кореляції.

24. Сукупність факторних та результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком, називається:

- а) методом факторного аналізу;
- б) моделлю факторної системи;
- в) зв'язком між явищами;
- г) факторною системою;
- д) адитивною моделлю факторної системи.

25. Умовою проведення детермінованого факторного аналізу є:

- а) наявність імовірнісного зв'язку між загальним результатом і факторами, що його визначають;
- б) наявність статистичних даних;
- в) можливість побудови математичної моделі;
- г) наявність динамічних рядів;
- д) наявність зворотного зв'язку між загальним результатом і факторами, що його визначають.

26. Здатність господарюючого суб'єкта до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку називають:

- а) конкурентоспроможністю товару;

23. Складні залежності між параметрами аналітичної моделі, коли тому самому значенню фактору може відповідати декілька значень результативного параметра, – це:

- а) прямі зв'язки;
- б) стохастичні зв'язки;
- в) детерміновані зв'язки;
- г) зворотні зв'язки;
- д) ефект похибкової кореляції.

24. Сукупність факторних та результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком, називається:

- а) методом факторного аналізу;
- б) моделлю факторної системи;
- в) зв'язком між явищами;
- г) факторною системою;
- д) адитивною моделлю факторної системи.

25. Умовою проведення детермінованого факторного аналізу є:

- а) наявність імовірнісного зв'язку між загальним результатом і факторами, що його визначають;
- б) наявність статистичних даних;
- в) можливість побудови математичної моделі;
- г) наявність динамічних рядів;
- д) наявність зворотного зв'язку між загальним результатом і факторами, що його визначають.

26. Здатність господарюючого суб'єкта до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку називають:

- а) конкурентоспроможністю товару;

- б) конкурентоспроможністю підприємства;
- в) конкурентоспроможністю країни;
- г) конкурентоспроможністю галузі;
- д) конкурентоспроможністю регіону.

27. Сукупність властивостей товару, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованих на ринку аналогічних товарів, називають:

- а) конкурентоспроможністю товару;
- б) конкурентоспроможністю підприємства;
- в) конкурентоспроможністю країни;
- г) конкурентоспроможністю галузі;
- д) конкурентоспроможністю регіону.

28. Параметри конкурентоспроможності товару, за якими судять про його призначення, приналежності до певного виду (класу) продукції, називають:

- а) технічними;
- б) економічними;
- в) екологічними;
- г) соціальними;
- д) соціально-організаційними.

29. Виробнича структура підприємства і ступінь оптимізації технологічних режимів відносяться до такої групи індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

- а) галузеві;
- б) економічні;
- в) екологічні;
- г) організаційно-управлінські;
- д) ринкові.

- б) конкурентоспроможністю підприємства;
- в) конкурентоспроможністю країни;
- г) конкурентоспроможністю галузі;
- д) конкурентоспроможністю регіону.

27. Сукупність властивостей товару, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованих на ринку аналогічних товарів, називають:

- а) конкурентоспроможністю товару;
- б) конкурентоспроможністю підприємства;
- в) конкурентоспроможністю країни;
- г) конкурентоспроможністю галузі;
- д) конкурентоспроможністю регіону.

28. Параметри конкурентоспроможності товару, за якими судять про його призначення, приналежності до певного виду (класу) продукції, називають:

- а) технічними;
- б) економічними;
- в) екологічними;
- г) соціальними;
- д) соціально-організаційними.

29. Виробнича структура підприємства і ступінь оптимізації технологічних режимів відносяться до такої групи індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

- а) галузеві;
- б) економічні;
- в) екологічні;
- г) організаційно-управлінські;
- д) ринкові.

30. Доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання відносяться до такої групи індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

- а) галузеві;
- б) економічні;
- в) екологічні;
- г) організаційно-управлінські;
- д) ринкові.

30. Доступ до якісної сировини й умови матеріально-технічного постачання відносяться до такої групи індикаторів, за якими здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

- а) галузеві;
- б) економічні;
- в) екологічні;
- г) організаційно-управлінські;
- д) ринкові.

МОДУЛЬ II
ДІАГНОСТИКА МАЙНОВОГО СТАНУ
І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 3. ДІАГНОСТИКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА.
АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

3.1. Загальні підходи, мета і завдання діагностики майна підприємства

Результати діяльності підприємства, його здатність бути постійно платоспроможним і ліквідним, фінансово стійким й інвестиційно привабливим, конкурентоспроможним на ринку значною мірою визначаються тими вихідними умовами, в яких функціонує підприємство, та від його забезпеченості виробничими засобами. З цих причин важливою складовою діагностики як управлінського інструменту є вивчення й оцінювання виробничого потенціалу підприємства, що передбачає аналіз майнового стану та деталізоване оцінювання необоротних і оборотних активів.

Майно суб'єктів господарювання – це сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі. До майна підприємства належать усі його активи, тому *діагностика майнового стану* – це вивчення й оцінювання активів підприємства.

Основною метою діагностики майна є оцінка забезпеченості підприємства активами для здійснення ефективної власної господарської діяльності. Задачами аналізу є:

МОДУЛЬ II
ДІАГНОСТИКА МАЙНОВОГО СТАНУ
І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 3. ДІАГНОСТИКА МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА.
АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

3.1. Загальні підходи, мета і завдання діагностики майна підприємства

Результати діяльності підприємства, його здатність бути постійно платоспроможним і ліквідним, фінансово стійким й інвестиційно привабливим, конкурентоспроможним на ринку значною мірою визначаються тими вихідними умовами, в яких функціонує підприємство, та від його забезпеченості виробничими засобами. З цих причин важливою складовою діагностики як управлінського інструменту є вивчення й оцінювання виробничого потенціалу підприємства, що передбачає аналіз майнового стану та деталізоване оцінювання необоротних і оборотних активів.

Майно суб'єктів господарювання – це сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі. До майна підприємства належать усі його активи, тому *діагностика майнового стану* – це вивчення й оцінювання активів підприємства.

Основною метою діагностики майна є оцінка забезпеченості підприємства активами для здійснення ефективної власної господарської діяльності. Задачами аналізу є:

1) оцінювання наявності, складу та структури майна підприємства, а також виявлення тих видів активів, які займають найбільшу частку у майні підприємства та потребують поглибленого вивчення;

2) визначення тенденцій динаміки майна, визначення причин і наслідків зміни наявності майнових активів;

3) оцінювання забезпеченості підприємства майновими активами для провадження власної господарської діяльності;

4) обґрунтування напрямів і заходів з поліпшення майнового стану підприємства.

Діагностику майнового стану доцільно здійснювати по таких *етанах*:

1. Визначити й оцінити сукупну вартість майна та його структуру.

2. Проаналізувати динаміку майна.

3. Поглиблено вивчити необоротні активи та забезпеченість ними підприємства, оцінити їх стан, рух й ефективність використання.

4. Обґрунтувати заходи з поліпшення стану й ефективності використання необоротних активів.

5. Поглиблено проаналізувати оборотні активи, їх стан і структуру, ефективність використання;

6. Обґрунтувати заходи з поліпшення забезпеченості й підвищення ефективності використання оборотних активів.

Основою майнового забезпечення діяльності підприємства є необоротні активи. Тому у даній темі навчального посібника наведено загальні засади оцінювання майна підприємства та поглибленого аналізу необоротних активів. Методи оцінювання оборотних активів внаслідок їх специфіки та порядку використання у діяльності підприємства значно вирізняються від методів оцінки необоротного капіталу. З цих причин засади аналізу оборотного капіталу наведено у наступній темі навчального посібника.

1) оцінювання наявності, складу та структури майна підприємства, а також виявлення тих видів активів, які займають найбільшу частку у майні підприємства та потребують поглибленого вивчення;

2) визначення тенденцій динаміки майна, визначення причин і наслідків зміни наявності майнових активів;

3) оцінювання забезпеченості підприємства майновими активами для провадження власної господарської діяльності;

4) обґрунтування напрямів і заходів з поліпшення майнового стану підприємства.

Діагностику майнового стану доцільно здійснювати по таких *етанах*:

1. Визначити й оцінити сукупну вартість майна та його структуру.

2. Проаналізувати динаміку майна.

3. Поглиблено вивчити необоротні активи та забезпеченість ними підприємства, оцінити їх стан, рух й ефективність використання.

4. Обґрунтувати заходи з поліпшення стану й ефективності використання необоротних активів.

5. Поглиблено проаналізувати оборотні активи, їх стан і структуру, ефективність використання;

6. Обґрунтувати заходи з поліпшення забезпеченості й підвищення ефективності використання оборотних активів.

Основою майнового забезпечення діяльності підприємства є необоротні активи. Тому у даній темі навчального посібника наведено загальні засади оцінювання майна підприємства та поглибленого аналізу необоротних активів. Методи оцінювання оборотних активів внаслідок їх специфіки та порядку використання у діяльності підприємства значно вирізняються від методів оцінки необоротного капіталу. З цих причин засади аналізу оборотного капіталу наведено у наступній темі навчального посібника.

3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства

Для аналізу структури і динаміки майна підприємства вивчають актив його балансу. Проте, зважаючи на розгалуженість статей, наведених у бухгалтерському балансі, що ускладнює процес аналізу, в практиці економічних оцінок прийнято формувати так званий аналітичний баланс. Виділяють декілька видів аналітичного балансу: 1) за укрупненими статтями; 2) з трансформацією балансу відповідно міжнародним підходам бухгалтерського обліку і фінансової звітності; 3) агрегований баланс для аналізу його ліквідності.

При оцінюванні майнового стану користуються балансом, сформованим за укрупненими статтями. Приклад аналізу структури активів підприємства «Київ» наведено у табл. 3.1. Інформаційною базою аналізу слугували дані додатків А і Б, в яких подано баланс умовного підприємства за різними стандартами фінансової звітності. Зауважимо, що у табл. 3.1. наведено лише ті статті активів, які мали додатне значення у балансі підприємства.

З даних табл. 3.1 видно, що найбільшу частку у майні підприємства займають оборотні активи, їх питома вага упродовж аналізованого року зросла з 63,30 до 72,81%. Основна частина оборотних активів представлена запасами. Сукупна вартість усіх запасів сягнула половини активів підприємства на кінець досліджуваного періоду. Така тенденція може свідчити про пригнічення виробничо-збутових процесів, надмірне накопичення запасів підприємства. Це зумовлює іммобілізацію грошових коштів, зростання складських витрат й може розцінюватися негативно.

У досліджуваному періоді значно зросла частка дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги – з 11,24 до 18,43% і сукупно з дебіторською заборгованістю за розрахунками склала у майні підприємства понад 20%. Це може бути наслідком зміни кредитно-збутової політики підприємства з метою підвищення обсягів продажу та скорочення залишків готової продукції на складі, що цілком позитивно. Проте, необхідно пам'ятати,

3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства

Для аналізу структури і динаміки майна підприємства вивчають актив його балансу. Проте, зважаючи на розгалуженість статей, наведених у бухгалтерському балансі, що ускладнює процес аналізу, в практиці економічних оцінок прийнято формувати так званий аналітичний баланс. Виділяють декілька видів аналітичного балансу: 1) за укрупненими статтями; 2) з трансформацією балансу відповідно міжнародним підходам бухгалтерського обліку і фінансової звітності; 3) агрегований баланс для аналізу його ліквідності.

При оцінюванні майнового стану користуються балансом, сформованим за укрупненими статтями. Приклад аналізу структури активів підприємства «Київ» наведено у табл. 3.1. Інформаційною базою аналізу слугували дані додатків А і Б, в яких подано баланс умовного підприємства за різними стандартами фінансової звітності. Зауважимо, що у табл. 3.1. наведено лише ті статті активів, які мали додатне значення у балансі підприємства.

З даних табл. 3.1 видно, що найбільшу частку у майні підприємства займають оборотні активи, їх питома вага упродовж аналізованого року зросла з 63,30 до 72,81%. Основна частина оборотних активів представлена запасами. Сукупна вартість усіх запасів сягнула половини активів підприємства на кінець досліджуваного періоду. Така тенденція може свідчити про пригнічення виробничо-збутових процесів, надмірне накопичення запасів підприємства. Це зумовлює іммобілізацію грошових коштів, зростання складських витрат й може розцінюватися негативно.

У досліджуваному періоді значно зросла частка дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги – з 11,24 до 18,43% і сукупно з дебіторською заборгованістю за розрахунками склала у майні підприємства понад 20%. Це може бути наслідком зміни кредитно-збутової політики підприємства з метою підвищення обсягів продажу та скорочення залишків готової продукції на складі, що цілком позитивно. Проте, необхідно пам'ятати,

що надмірне зростання обсягів дебіторської заборгованості призводить до скорочення фінансових можливостей підприємства, зростання ризиків неповернення боргів споживачами й інших негативних наслідків.

Таблиця 3.1

**Структурний аналіз майна підприємства «Київ»
за укрупненими статтями, %**

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Нематеріальні активи	1,32	1,27	1,15	0,99	0,87
Незавершені капітальні інвестиції	5,96	6,36	6,48	4,67	3,14
Основні засоби	26,66	24,80	22,17	20,27	20,51
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	1,95	1,97	1,87	1,69	1,64
Усього необоротних активів	35,89	34,39	31,67	27,62	26,17
Запаси - всього	46,44	48,79	49,62	50,67	50,22
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11,24	11,79	11,91	15,15	18,43
Дебіторська заборгованість за розрахунками - всього	3,61	2,20	4,39	4,07	3,29
Поточні фінансові інвестиції	1,15	1,16	1,21	1,09	0,63
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,86	0,87	0,44	0,35	0,24
Усього оборотних активів	63,30	64,80	67,56	71,34	72,81
Усього необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	0,80	0,81	0,77	1,04	1,02
Всього активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Грошові кошти займають менше 1% у структурі активів, їх частка скорочується у динаміці, що свідчить про ймовірність незадовільної платоспроможності підприємства.

Питома вага необоротних активів стабільно скорочується у динаміці. Аналогічна тенденція притаманна, зокрема, основним засобам – основний компоненті необоротних активів аналізованого підприємства, що свідчить про погіршення майнового забезпечення діяльності підприємства.

Отже, у процесі подальших оцінок необхідно здійснювати поглиблений аналіз причин і наслідків зміни частки запасів, дебіторської заборгованості та

що надмірне зростання обсягів дебіторської заборгованості призводить до скорочення фінансових можливостей підприємства, зростання ризиків неповернення боргів споживачами й інших негативних наслідків.

Таблиця 3.1

**Структурний аналіз майна підприємства «Київ»
за укрупненими статтями, %**

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Нематеріальні активи	1,32	1,27	1,15	0,99	0,87
Незавершені капітальні інвестиції	5,96	6,36	6,48	4,67	3,14
Основні засоби	26,66	24,80	22,17	20,27	20,51
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	1,95	1,97	1,87	1,69	1,64
Усього необоротних активів	35,89	34,39	31,67	27,62	26,17
Запаси - всього	46,44	48,79	49,62	50,67	50,22
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11,24	11,79	11,91	15,15	18,43
Дебіторська заборгованість за розрахунками - всього	3,61	2,20	4,39	4,07	3,29
Поточні фінансові інвестиції	1,15	1,16	1,21	1,09	0,63
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,86	0,87	0,44	0,35	0,24
Усього оборотних активів	63,30	64,80	67,56	71,34	72,81
Усього необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	0,80	0,81	0,77	1,04	1,02
Всього активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Грошові кошти займають менше 1% у структурі активів, їх частка скорочується у динаміці, що свідчить про ймовірність незадовільної платоспроможності підприємства.

Питома вага необоротних активів стабільно скорочується у динаміці. Аналогічна тенденція притаманна, зокрема, основним засобам – основний компоненті необоротних активів аналізованого підприємства, що свідчить про погіршення майнового забезпечення діяльності підприємства.

Отже, у процесі подальших оцінок необхідно здійснювати поглиблений аналіз причин і наслідків зміни частки запасів, дебіторської заборгованості та

основних засобів у майні досліджуваного підприємства. Особливу увагу варто приділити оцінюванню платоспроможності, стану основних засобів та ефективності використання оборотних активів.

Аналіз динаміки активів підприємства може здійснюватися за абсолютними і відносними показниками (зокрема за темпами росту і темпами приросту показників основних складових активів підприємства). У табл. 3.2 наведено приклад горизонтального аналізу активів досліджуваного підприємства «Київ» за темпами приросту, здійснений на основі інформації додатків А і Б. Темп приросту визначається як відношення абсолютного приросту показника за досліджуваний період до його значення на початок аналізованого періоду у відсотках.

Таблиця 3.2

Аналіз динаміки майна підприємства «Київ» за темпами приросту по укрупнених статтях, %

<i>Найменування статті</i>	<i>I квартал</i>	<i>II квартал</i>	<i>III квартал</i>	<i>IV квартал</i>
Нематеріальні активи	-4,35	-4,55	-4,76	-10,00
Незавершені капітальні інвестиції	5,77	7,27	-20,34	-30,85
Основні засоби	-7,74	-5,83	0,99	3,92
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього необоротних активів	-4,95	-3,03	-3,64	-2,70
Запаси - всього	4,20	7,11	12,83	1,76
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,08	6,37	40,55	24,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками - всього	-39,68	110,53	2,50	-17,07
Поточні фінансові інвестиції	5,00	0,00	4,55	0,00
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,00	-46,67	-12,50	-28,57
Усього оборотних активів	1,54	9,81	16,65	4,81
Усього необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	0,00	0,00	50,00	0,00
Всього активів	-0,80	5,32	10,48	2,68

основних засобів у майні досліджуваного підприємства. Особливу увагу варто приділити оцінюванню платоспроможності, стану основних засобів та ефективності використання оборотних активів.

Аналіз динаміки активів підприємства може здійснюватися за абсолютними і відносними показниками (зокрема за темпами росту і темпами приросту показників основних складових активів підприємства). У табл. 3.2 наведено приклад горизонтального аналізу активів досліджуваного підприємства «Київ» за темпами приросту, здійснений на основі інформації додатків А і Б. Темп приросту визначається як відношення абсолютного приросту показника за досліджуваний період до його значення на початок аналізованого періоду у відсотках.

Таблиця 3.2

Аналіз динаміки майна підприємства «Київ» за темпами приросту по укрупнених статтях, %

<i>Найменування статті</i>	<i>I квартал</i>	<i>II квартал</i>	<i>III квартал</i>	<i>IV квартал</i>
Нематеріальні активи	-4,35	-4,55	-4,76	-10,00
Незавершені капітальні інвестиції	5,77	7,27	-20,34	-30,85
Основні засоби	-7,74	-5,83	0,99	3,92
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього необоротних активів	-4,95	-3,03	-3,64	-2,70
Запаси - всього	4,20	7,11	12,83	1,76
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,08	6,37	40,55	24,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками - всього	-39,68	110,53	2,50	-17,07
Поточні фінансові інвестиції	5,00	0,00	4,55	0,00
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,00	-46,67	-12,50	-28,57
Усього оборотних активів	1,54	9,81	16,65	4,81
Усього необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	0,00	0,00	50,00	0,00
Всього активів	-0,80	5,32	10,48	2,68

Як видно з даних табл. 3.2 випереджаючими темпами змінюється наявність дебіторської заборгованості, грошових коштів, запасів та незавершеного будівництва, що підтверджує доцільність їх поглибленого аналізу.

Чим більші зміни будь-якої складової активів підприємства спостерігаються, тим більш поглиблено має аналізуватися така складова у процесі подальших оцінок та виявлятися причинно-наслідкові зв'язки виявлених змін.

3.3. Аналіз складу і структури необоротних активів

Аналіз необоротних активів розпочинають з вивчення їх складу і структури. У балансі підприємства до необоротних активів належать такі статті: нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційна нерухомість, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи.

У статті *«Нематеріальні активи»* відображають вартість об'єктів, які віднесені до складу нематеріальних активів згідно з відповідними положеннями (стандартами), наводяться окремо їх первісна та залишкова вартість, а також нарахована у встановленому порядку сума накопиченої амортизації. До валюти балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації (зносу). Зазвичай під *нематеріальними активами* розуміють немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. До складу нематеріальних активів входять права користування землею, водою, іншими природними ресурсами,

Як видно з даних табл. 3.2 випереджаючими темпами змінюється наявність дебіторської заборгованості, грошових коштів, запасів та незавершеного будівництва, що підтверджує доцільність їх поглибленого аналізу.

Чим більші зміни будь-якої складової активів підприємства спостерігаються, тим більш поглиблено має аналізуватися така складова у процесі подальших оцінок та виявлятися причинно-наслідкові зв'язки виявлених змін.

3.3. Аналіз складу і структури необоротних активів

Аналіз необоротних активів розпочинають з вивчення їх складу і структури. У балансі підприємства до необоротних активів належать такі статті: нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, інвестиційна нерухомість, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи.

У статті *«Нематеріальні активи»* відображають вартість об'єктів, які віднесені до складу нематеріальних активів згідно з відповідними положеннями (стандартами), наводяться окремо їх первісна та залишкова вартість, а також нарахована у встановленому порядку сума накопиченої амортизації. До валюти балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації (зносу). Зазвичай під *нематеріальними активами* розуміють немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. До складу нематеріальних активів входять права користування землею, водою, іншими природними ресурсами,

промисловими зразками, товарними знаками, об'єктами промислової та інтелектуальної власності та інші аналогічні майнові права.

У статті «Незавершені капітальні інвестиції» відображають витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством. Хоча незавершені капітальні інвестиції безпосередньо пов'язані зі створенням або трансформацією основних засобів, тим не менш вони не є об'єктами основних засобів, їх обліковують в окремій групі. Вартість незавершених капітальних інвестицій не підлягає переоцінці та амортизації.

Стаття «Основні засоби» включає вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У даній статті балансу наводяться окремо первісна (переоцінена) вартість, сума зносу основних засобів (у дужках) та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу. Зазвичай під **основними засобами** розуміють сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері. Вартісним вираженням основних засобів є основні фонди.

Стаття «Інвестиційна нерухомість» включає власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності. Інвестиційна нерухомість визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання

промисловими зразками, товарними знаками, об'єктами промислової та інтелектуальної власності та інші аналогічні майнові права.

У статті «Незавершені капітальні інвестиції» відображають витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством. Хоча незавершені капітальні інвестиції безпосередньо пов'язані зі створенням або трансформацією основних засобів, тим не менш вони не є об'єктами основних засобів, їх обліковують в окремій групі. Вартість незавершених капітальних інвестицій не підлягає переоцінці та амортизації.

Стаття «Основні засоби» включає вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У даній статті балансу наводяться окремо первісна (переоцінена) вартість, сума зносу основних засобів (у дужках) та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу. Зазвичай під **основними засобами** розуміють сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері. Вартісним вираженням основних засобів є основні фонди.

Стаття «Інвестиційна нерухомість» включає власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності. Інвестиційна нерухомість визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання

економічні вигоди у вигляді орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, та її первісна вартість може бути достовірно визначена. Вартість придбаної інвестиційної нерухомості складається з таких витрат: 1) суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість; 3) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); 4) юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; 5) інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням об'єктів інвестиційної нерухомості до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

У статті *«Довгострокові біологічні активи»* відображають біологічні активи – тварини або рослини, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. Усі біологічні активи поділяються на поточні і довгострокові. Довгострокові біологічні активи включають біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців.

Стаття *«Довгострокові фінансові інвестиції»* включає фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. У цій статті виділяються фінансові інвестиції, які згідно з відповідними положеннями (стандартами) обліковуються методом участі в капіталі.

«Довгострокова дебіторська заборгованість» показується заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

економічні вигоди у вигляді орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, та її первісна вартість може бути достовірно визначена. Вартість придбаної інвестиційної нерухомості складається з таких витрат: 1) суми, що сплачують постачальникам (продавцям) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість; 3) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) інвестиційної нерухомості (якщо вони не відшкодовуються підприємству); 4) юридичні послуги, комісійні винагороди, пов'язані з придбанням інвестиційної нерухомості; 5) інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням об'єктів інвестиційної нерухомості до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

У статті *«Довгострокові біологічні активи»* відображають біологічні активи – тварини або рослини, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. Усі біологічні активи поділяються на поточні і довгострокові. Довгострокові біологічні активи включають біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців.

Стаття *«Довгострокові фінансові інвестиції»* включає фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. У цій статті виділяються фінансові інвестиції, які згідно з відповідними положеннями (стандартами) обліковуються методом участі в капіталі.

«Довгострокова дебіторська заборгованість» показується заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

«Відстрочені податкові активи» складаються з суми податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

До «Інших необоротних активів» включаються суми необоротних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу "Необоротні активи", крім гудвілу і гудвілу негативного, що виникають при їх придбанні.

За аналізом структури необоротних активів визначають тип стратегії розвитку підприємства. Загалом таких стратегій вирізняють три:

1) виробнича – притаманна підприємствам, які зорієнтовані на власний виробничий розвиток, поліпшення матеріально-технічного забезпечення діяльності й основну частку доходів отримують від операційної діяльності. У таких підприємств значна частка (до 80 – 85%) необоротних активів представлена основними засобами і незавершеними капітальними інвестиціями;

2) інноваційна – передбачає орієнтацію підприємства на впровадження результатів наукових розробок і винаходів, прогресивних технологій, новітнього досвіду, об'єктів промислової власності у діяльність підприємства. Частка нематеріальних активів у структурі необоротного капіталу таких підприємств зазвичай перевищує 15%;

3) інвестиційна – притаманна підприємствам, орієнтованим на здійснення фінансових інвестицій, вкладання коштів у діяльність інших господарюючих суб'єктів, в тому числі з метою диверсифікації вкладень, отримання додаткових доходів, контролю над іншими господарюючими суб'єктами тощо. Частка довгострокових фінансових інвестицій, а також інвестиційної нерухомості у структурі необоротного капіталу таких підприємств зазвичай перевищує 20%.

Може спостерігатися стратегія змішаного типу: інноваційно-виробнича, інноваційно-інвестиційна, виробничо-інвестиційна.

У табл. 3.3 наведено структуру необоротних активів підприємства «Київ», з якої можна зробити висновок про виробничий тип стратегії його розвитку,

«Відстрочені податкові активи» складаються з суми податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

До «Інших необоротних активів» включаються суми необоротних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу "Необоротні активи", крім гудвілу і гудвілу негативного, що виникають при їх придбанні.

За аналізом структури необоротних активів визначають тип стратегії розвитку підприємства. Загалом таких стратегій вирізняють три:

1) виробнича – притаманна підприємствам, які зорієнтовані на власний виробничий розвиток, поліпшення матеріально-технічного забезпечення діяльності й основну частку доходів отримують від операційної діяльності. У таких підприємств значна частка (до 80 – 85%) необоротних активів представлена основними засобами і незавершеними капітальними інвестиціями;

2) інноваційна – передбачає орієнтацію підприємства на впровадження результатів наукових розробок і винаходів, прогресивних технологій, новітнього досвіду, об'єктів промислової власності у діяльність підприємства. Частка нематеріальних активів у структурі необоротного капіталу таких підприємств зазвичай перевищує 15%;

3) інвестиційна – притаманна підприємствам, орієнтованим на здійснення фінансових інвестицій, вкладання коштів у діяльність інших господарюючих суб'єктів, в тому числі з метою диверсифікації вкладень, отримання додаткових доходів, контролю над іншими господарюючими суб'єктами тощо. Частка довгострокових фінансових інвестицій, а також інвестиційної нерухомості у структурі необоротного капіталу таких підприємств зазвичай перевищує 20%.

Може спостерігатися стратегія змішаного типу: інноваційно-виробнича, інноваційно-інвестиційна, виробничо-інвестиційна.

У табл. 3.3 наведено структуру необоротних активів підприємства «Київ», з якої можна зробити висновок про виробничий тип стратегії його розвитку,

адже сукупна частка основних засобів і незавершеного будівництва упродовж аналізованого року складає понад 90%.

Таблиця 3.3

Структура необоротних активів підприємства «Київ», %

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Нематеріальні активи	3,67	3,70	3,64	3,60	3,33
Незавершені капітальні інвестиції	16,61	18,49	20,45	16,91	12,01
Основні засоби	74,28	72,10	70,02	73,38	78,37
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	5,43	5,71	5,89	6,12	6,28
Усього необоротних активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Зазвичай найбільш поглиблено вивчаються основні засоби та нематеріальні активи, порядок аналізу яких викладено нижче. Також оцінюються довгострокові фінансові інвестиції та інвестиційна нерухомість. Проте, оскільки ці види активів виникають внаслідок інвестиційної діяльності підприємства, то порядок їх аналізу викладено в окремій темі даного навчального посібника щодо діагностики інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз незавершених капітальних інвестицій проводиться у такій послідовності:

- оцінюють обсяги та динаміку вкладень у незавершені будівельні роботи, оновлення і модернізацію основних засобів;
- аналізують виконання плану-графіку робіт та дотримання технологічних вимог;
- оцінюють потребу у фінансових та інших ресурсах для завершення робіт й порівнюють її з наявними фінансовими можливостями підприємства;
- визначають очікувані фінансові і нефінансові доходи, які отримає підприємство від впровадження потужностей.

За результатами аналізу обґрунтовують управлінські рішення, спрямовані на прискорення будівельних та інших робіт, поліпшення їх якості та

адже сукупна частка основних засобів і незавершеного будівництва упродовж аналізованого року складає понад 90%.

Таблиця 3.3

Структура необоротних активів підприємства «Київ», %

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Нематеріальні активи	3,67	3,70	3,64	3,60	3,33
Незавершені капітальні інвестиції	16,61	18,49	20,45	16,91	12,01
Основні засоби	74,28	72,10	70,02	73,38	78,37
Довгострокові фінансові інвестиції - всього	5,43	5,71	5,89	6,12	6,28
Усього необоротних активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Зазвичай найбільш поглиблено вивчаються основні засоби та нематеріальні активи, порядок аналізу яких викладено нижче. Також оцінюються довгострокові фінансові інвестиції та інвестиційна нерухомість. Проте, оскільки ці види активів виникають внаслідок інвестиційної діяльності підприємства, то порядок їх аналізу викладено в окремій темі даного навчального посібника щодо діагностики інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз незавершених капітальних інвестицій проводиться у такій послідовності:

- оцінюють обсяги та динаміку вкладень у незавершені будівельні роботи, оновлення і модернізацію основних засобів;
- аналізують виконання плану-графіку робіт та дотримання технологічних вимог;
- оцінюють потребу у фінансових та інших ресурсах для завершення робіт й порівнюють її з наявними фінансовими можливостями підприємства;
- визначають очікувані фінансові і нефінансові доходи, які отримає підприємство від впровадження потужностей.

За результатами аналізу обґрунтовують управлінські рішення, спрямовані на прискорення будівельних та інших робіт, поліпшення їх якості та

забезпечення ритмічності фінансування або приймають рішення про припинення робіт, консервацію чи продаж об'єктів незавершених капітальних інвестицій.

Аналіз довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів та інших необоротних активів здійснюють за:

- 1) причинами їх виникнення;
- 2) порядком погашення;
- 3) впливом на ефективність використання майна підприємства.

Діагностика довгострокових біологічних активів проводиться зазвичай сільськогосподарськими підприємствами, діяльність яких пов'язана із використанням активів цього виду. У цьому разі аналіз включає вивчення стану, руху, забезпеченості необхідними ресурсами (засобами захисту, кормами, засобами меліорації тощо), а також перспективне оцінювання очікуваної доходності.

3.4. Оцінювання наявності, стану і руху основних засобів

В аналізі майнового стану особлива роль відводиться оцінюванню основних засобів. Така оцінка здійснюється по наявності, стану і руху, а також ефективності використання цього виду активів. Інформаційною основою для аналізу наявності, стану і руху основних засобів слугують дані «Балансу» та II частини «Основні засоби» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (приклад якої у скороченому вигляді наведено у додатку Е. Основні показники аналізу та алгоритми їх обчислення наведено в таблиці 3.4.

Найбільш загальними є **показники наявності основних засобів**, які слугують основною початкової діагностики.

Частка основних засобів у активах є інформативним показником, який допомагає оцінити роль основних засобів у активах підприємства. Чим він вищий, тим краще забезпечене підприємство основними засобами і тим більш

забезпечення ритмічності фінансування або приймають рішення про припинення робіт, консервацію чи продаж об'єктів незавершених капітальних інвестицій.

Аналіз довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів та інших необоротних активів здійснюють за:

- 1) причинами їх виникнення;
- 2) порядком погашення;
- 3) впливом на ефективність використання майна підприємства.

Діагностика довгострокових біологічних активів проводиться зазвичай сільськогосподарськими підприємствами, діяльність яких пов'язана із використанням активів цього виду. У цьому разі аналіз включає вивчення стану, руху, забезпеченості необхідними ресурсами (засобами захисту, кормами, засобами меліорації тощо), а також перспективне оцінювання очікуваної доходності.

3.4. Оцінювання наявності, стану і руху основних засобів

В аналізі майнового стану особлива роль відводиться оцінюванню основних засобів. Така оцінка здійснюється по наявності, стану і руху, а також ефективності використання цього виду активів. Інформаційною основою для аналізу наявності, стану і руху основних засобів слугують дані «Балансу» та II частини «Основні засоби» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (приклад якої у скороченому вигляді наведено у додатку Е. Основні показники аналізу та алгоритми їх обчислення наведено в таблиці 3.4.

Найбільш загальними є **показники наявності основних засобів**, які слугують основною початкової діагностики.

Частка основних засобів у активах є інформативним показником, який допомагає оцінити роль основних засобів у активах підприємства. Чим він вищий, тим краще забезпечене підприємство основними засобами і тим більш

поглиблено необхідно їх аналізувати. Нормативне значення для даного показника не визначено, адже його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства – для промислових і фондоміських виробництв він має бути значним, а для підприємств торгівлі й інших господарюючих суб'єктів, діяльність яких потребує максимальної забезпеченості оборотним капіталом, частка основних засобів у активах повинна бути незначною.

Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами показує співвідношення оборотних коштів і вартості основних засобів. Оптимальне значення даного показника, як і попереднього, значною мірою обумовлюється специфікою діяльності підприємства. Тому загальний норматив тут також не визначено. Фінансова служба або менеджмент підприємства можуть самостійно встановити оптимальне співвідношення між оборотними активами і основними засобами виходячи із технічних і технологічних потреб діяльності. У процесі аналізу фактичне значення коефіцієнта порівнюється з встановленими у такий спосіб нормативом.

Частка активної частини основних засобів показує питому вагу вартості активної частини у сукупній вартості основних засобів. Для цього показника зазвичай не встановлюється загальне нормативне значення, а здійснюється його оцінка за динамікою. Для підприємств виробничої сфери позитивно оцінюється вагоме значення показника і його зростання у динаміці. Для підприємств, діяльність яких не потребує забезпеченості активною частиною основних засобів (наприклад, підприємства, які надають послуги з оренди складських і офісних приміщень), значення показника може залишатися низьким.

Частка активної частини у первісній вартості основних засобів дає можливість шляхом порівняння з попереднім показником оцінити наскільки існуюча структура основних засобів відрізняється від початково сформованої. Позитивно розцінюється ситуація, за якої відмінності між цими двома показниками незначні.

поглиблено необхідно їх аналізувати. Нормативне значення для даного показника не визначено, адже його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства – для промислових і фондоміських виробництв він має бути значним, а для підприємств торгівлі й інших господарюючих суб'єктів, діяльність яких потребує максимальної забезпеченості оборотним капіталом, частка основних засобів у активах повинна бути незначною.

Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами показує співвідношення оборотних коштів і вартості основних засобів. Оптимальне значення даного показника, як і попереднього, значною мірою обумовлюється специфікою діяльності підприємства. Тому загальний норматив тут також не визначено. Фінансова служба або менеджмент підприємства можуть самостійно встановити оптимальне співвідношення між оборотними активами і основними засобами виходячи із технічних і технологічних потреб діяльності. У процесі аналізу фактичне значення коефіцієнта порівнюється з встановленими у такий спосіб нормативом.

Частка активної частини основних засобів показує питому вагу вартості активної частини у сукупній вартості основних засобів. Для цього показника зазвичай не встановлюється загальне нормативне значення, а здійснюється його оцінка за динамікою. Для підприємств виробничої сфери позитивно оцінюється вагоме значення показника і його зростання у динаміці. Для підприємств, діяльність яких не потребує забезпеченості активною частиною основних засобів (наприклад, підприємства, які надають послуги з оренди складських і офісних приміщень), значення показника може залишатися низьким.

Частка активної частини у первісній вартості основних засобів дає можливість шляхом порівняння з попереднім показником оцінити наскільки існуюча структура основних засобів відрізняється від початково сформованої. Позитивно розцінюється ситуація, за якої відмінності між цими двома показниками незначні.

Показники оцінювання наявності, стану і руху основних засобів

Найменування показника	Формула обчислення	Показники наявності		Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
		2	3			
Показники наявності						
1. Частка основних засобів у активах, %	ЗВОЗ / А × 100	форма № 1 р.030 / форма № 1 р.280 × 100		форма № 1 р.1010 / форма № 1 р.1300 × 100	Не нормується, оцінюється ситуаційно	
2. Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами	ОА / ЗВОЗ	(форма № 1 р.260 + форма № 1 р.270) / форма № 1 р.030		форма № 1 р.1195 / форма № 1 р.1010	Не нормується	
3. Частка активної частини основних засобів, %	ПВОЗ _{ак} / ПВОЗ	(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)) / форма №5 II частина р.260 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)		(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)) / форма №5 II частина р.260 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)	Не нормується, оцінюється ситуаційно	
Показники стану						
4. Коефіцієнт зносу основних засобів	Зн / ПВОЗ	форма № 1 р.032 / форма № 1 р.031		форма № 1 р.1012 / форма № 1 р.1011	≤ 0,2 – оптимальний рівень зносу; 0,2-0,5 – прийнятний рівень зносу; 0,5-0,8 – передкризовий рівень зносу; ≥ 0,8 – критичний рівень зносу	
5. Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів	Знач / ПВОЗ _{ак}	(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.4 (на початок року) або к.15 (на кінець року)) / (форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року))		(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.4 (на початок року) або к.15 (на кінець року)) / (форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року))	Аналогічно коефіцієнту зносу основних засобів	

Показники оцінювання наявності, стану і руху основних засобів

Найменування показника	Формула обчислення	Показники наявності		Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
		2	3			
Показники наявності						
1. Частка основних засобів у активах, %	ЗВОЗ / А × 100	форма № 1 р.030 / форма № 1 р.280 × 100		форма № 1 р.1010 / форма № 1 р.1300 × 100	Не нормується, оцінюється ситуаційно	
2. Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами	ОА / ЗВОЗ	(форма № 1 р.260 + форма № 1 р.270) / форма № 1 р.030		форма № 1 р.1195 / форма № 1 р.1010	Не нормується	
3. Частка активної частини основних засобів, %	ПВОЗ _{ак} / ПВОЗ	(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)) / форма №5 II частина р.260 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)		(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)) / форма №5 II частина р.260 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року)	Не нормується, оцінюється ситуаційно	
Показники стану						
4. Коефіцієнт зносу основних засобів	Зн / ПВОЗ	форма № 1 р.032 / форма № 1 р.031		форма № 1 р.1012 / форма № 1 р.1011	≤ 0,2 – оптимальний рівень зносу; 0,2-0,5 – прийнятний рівень зносу; 0,5-0,8 – передкризовий рівень зносу; ≥ 0,8 – критичний рівень зносу	
5. Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів	Знач / ПВОЗ _{ак}	(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.4 (на початок року) або к.15 (на кінець року)) / (форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року))		(форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.4 (на початок року) або к.15 (на кінець року)) / (форма №5 II частина: р.130 + р.150 + р.160 + р.240 к.3 (на початок року) або к.14 (на кінець року))	Аналогічно коефіцієнту зносу основних засобів	

Закінчення таблиці 3.4

1	2	3	4	5
6. Коефіцієнт придатності основних засобів	ЗВОЗ / ПВОЗ	форма № 1 р.030 / форма № 1 р.031	форма № 1 р.1010 / форма № 1 р.1011	$\geq 0,8$ – оптимальний рівень; $0,2-0,5$ – прийнятний рівень; $0,5-0,8$ – передкризовий рівень; $\leq 0,2$ – критичний рівень
Показники руху				
7. Коефіцієнт вибуття основних засобів	ПВОЗ _в / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.8 / форма №5 II частина р.260 к.3	форма №5 II частина р.260 к.8 / форма №5 II частина р.260 к.3	Не нормується, оцінюється виходячи зі структури основних засобів
8. Коефіцієнт оновлення основних засобів	ПВОЗ _н / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 / форма №5 II частина р.260 к.14	форма №5 II частина р.260 к.5 / форма №5 II частина р.260 к.14	Має перевизувати коефіцієнт вибуття
9. Коефіцієнт приросту основних засобів	(ПВОЗ _н – ПВОЗ _в) / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.3	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.3	> 0
10. Строк оновлення основних засобів, років	ПВОЗ _н / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.3 / форма №5 II частина р.260 к.5	форма №5 II частина р.260 к.3 / форма №5 II частина р.260 к.5	Зменшення у динаміці
11. Коефіцієнт відносного приросту основних засобів	(ПВОЗ _н – ПВОЗ _в) / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.5	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.5	> 0

Умовні позначення:

ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів;

А – сукупна вартість активів;

ОА – вартість оборотних активів;

ПВОЗ_{зн} – первісна вартість активної частини основних засобів;

ПВОЗ – первісна вартість основних засобів;

Зн – вартість зносу основних засобів;

Зн_н – вартість зносу активної частини основних засобів;ПВОЗ_в – первісна вартість основних засобів, які вибули за період;ПВОЗ_{зн} – первісна вартість основних засобів на початок періоду;ПВОЗ_н – первісна вартість основних засобів, які надійшли за період;ПВОЗ_{зн} – первісна вартість основних засобів на кінець періоду.

Показники обчислюються за даними форми № 1 «Баланс» та частини II «Основні засоби» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», р. – рядок, к. – колонка

Закінчення таблиці 3.4

1	2	3	4	5
6. Коефіцієнт придатності основних засобів	ЗВОЗ / ПВОЗ	форма № 1 р.030 / форма № 1 р.031	форма № 1 р.1010 / форма № 1 р.1011	$\geq 0,8$ – оптимальний рівень; $0,2-0,5$ – прийнятний рівень; $0,5-0,8$ – передкризовий рівень; $\leq 0,2$ – критичний рівень
Показники руху				
7. Коефіцієнт вибуття основних засобів	ПВОЗ _в / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.8 / форма №5 II частина р.260 к.3	форма №5 II частина р.260 к.8 / форма №5 II частина р.260 к.3	Не нормується, оцінюється виходячи зі структури основних засобів
8. Коефіцієнт оновлення основних засобів	ПВОЗ _н / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 / форма №5 II частина р.260 к.14	форма №5 II частина р.260 к.5 / форма №5 II частина р.260 к.14	Має перевизувати коефіцієнт вибуття
9. Коефіцієнт приросту основних засобів	(ПВОЗ _н – ПВОЗ _в) / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.3	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.3	> 0
10. Строк оновлення основних засобів, років	ПВОЗ _н / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.3 / форма №5 II частина р.260 к.5	форма №5 II частина р.260 к.3 / форма №5 II частина р.260 к.5	Зменшення у динаміці
11. Коефіцієнт відносного приросту основних засобів	(ПВОЗ _н – ПВОЗ _в) / ПВОЗ _{зн}	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.5	форма №5 II частина р.260 к.5 – форма №5 II частина р.260 к.8) / форма №5 II частина р.260 к.5	> 0

Умовні позначення:

ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів;

А – сукупна вартість активів;

ОА – вартість оборотних активів;

ПВОЗ_{зн} – первісна вартість активної частини основних засобів;

ПВОЗ – первісна вартість основних засобів;

Зн – вартість зносу основних засобів;

Зн_н – вартість зносу активної частини основних засобів;ПВОЗ_в – первісна вартість основних засобів, які вибули за період;ПВОЗ_{зн} – первісна вартість основних засобів на початок періоду;ПВОЗ_н – первісна вартість основних засобів, які надійшли за період;ПВОЗ_{зн} – первісна вартість основних засобів на кінець періоду.

Показники обчислюються за даними форми № 1 «Баланс» та частини II «Основні засоби» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», р. – рядок, к. – колонка

Показники стану основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів визначається співвідношенням нарахованої за весь термін їх використання вартості зносу та первісної (або переоціненої) вартості основних засобів, за якою їх було придбано або створено. Значення показника формується під впливом багатьох чинників: терміну використання основних засобів, їх складу і структури, прийнятої на підприємстві амортизаційної політики тощо. Тому оцінювати даний показник для різних підприємств доцільно виходячи зі специфіки їх діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивним вважається низьке значення коефіцієнту зносу та його зниження у динаміці. Загальні критерії оцінювання коефіцієнту зносу наведено у табл. 3.4.

Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів відображає зношеність активної частини основних засобів і, як і попередній, позитивно оцінюється при його мінімальних значеннях та зниженні у динаміці.

Коефіцієнт придатності основних засобів є взаємозамінним із коефіцієнтом зносу основних засобів. Оскільки чисельники цих коефіцієнтів у сумі завжди дорівнюватимуть знаменнику (залишкова вартість + знос = первісна вартість основних засобів), то сума коефіцієнтів зносу і придатності дорівнюватиме одиниці. З цих причин у процесі оцінок доцільно використовувати лише один із вказаних коефіцієнтів залежно від методики аналізу або за вибором аналітика. Коефіцієнт придатності основних засобів позитивно оцінюється при його максимальному значенні й зростанні у динаміці.

Коефіцієнт придатності активної частини основних засобів є взаємозамінним із коефіцієнтом зносу активної частини основних засобів, позитивно оцінюється при його максимальній величині і зростанні у динаміці.

Показники руху основних засобів.

Коефіцієнт вибуття основних засобів в основному характеризує процес вилучення з майна підприємства спрацьованих і застарілих основних засобів. Його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства та

Показники стану основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів визначається співвідношенням нарахованої за весь термін їх використання вартості зносу та первісної (або переоціненої) вартості основних засобів, за якою їх було придбано або створено. Значення показника формується під впливом багатьох чинників: терміну використання основних засобів, їх складу і структури, прийнятої на підприємстві амортизаційної політики тощо. Тому оцінювати даний показник для різних підприємств доцільно виходячи зі специфіки їх діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивним вважається низьке значення коефіцієнту зносу та його зниження у динаміці. Загальні критерії оцінювання коефіцієнту зносу наведено у табл. 3.4.

Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів відображає зношеність активної частини основних засобів і, як і попередній, позитивно оцінюється при його мінімальних значеннях та зниженні у динаміці.

Коефіцієнт придатності основних засобів є взаємозамінним із коефіцієнтом зносу основних засобів. Оскільки чисельники цих коефіцієнтів у сумі завжди дорівнюватимуть знаменнику (залишкова вартість + знос = первісна вартість основних засобів), то сума коефіцієнтів зносу і придатності дорівнюватиме одиниці. З цих причин у процесі оцінок доцільно використовувати лише один із вказаних коефіцієнтів залежно від методики аналізу або за вибором аналітика. Коефіцієнт придатності основних засобів позитивно оцінюється при його максимальному значенні й зростанні у динаміці.

Коефіцієнт придатності активної частини основних засобів є взаємозамінним із коефіцієнтом зносу активної частини основних засобів, позитивно оцінюється при його максимальній величині і зростанні у динаміці.

Показники руху основних засобів.

Коефіцієнт вибуття основних засобів в основному характеризує процес вилучення з майна підприємства спрацьованих і застарілих основних засобів. Його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства та

структури його основних засобів. Так, для підприємств у яких найбільшу частку у структурі основних засобів займають ті з них, які вирізняються прискореним моральним і фізичним старінням, коефіцієнт вибуття має зростати. У інших господарюючих суб'єктів вибуття може позитивно оцінюватися при невисокому значенні коефіцієнту. У середньому рівень вибуття має відповідати середній нормі амортизації основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує рівень оновлення основних засобів підприємства і є одним із основних оціночних показників. Його оптимальне значення залежить від потреб підприємства щодо поліпшення основного капіталу. Позитивно розцінюється ситуація, за якої значення коефіцієнту оновлення перевищує коефіцієнт вибуття. У такому разі забезпечується інтенсивне поліпшення майнового стану підприємства. Крім того, для підприємств з високим показником зносу основних засобів коефіцієнт оновлення має бути особливо значним, що забезпечить поліпшення технічного стану засобів у перспективі.

Коефіцієнт приросту основних засобів дозволяє оцінити збільшення вартості основних засобів у досліджуваному періоді. У разі, коли цей показник більше нуля забезпечується нарощування майнового потенціалу підприємства, що розцінюється цілком позитивно. Якщо коефіцієнт менше нуля – підприємство втрачає свій потенціал, що згодом може призвести до ускладнення діяльності та зниження її ефективності.

Строк оновлення основних засобів відображає термін часу, впродовж якого відбувається повне оновлення основних засобів підприємства. Загалом строк оновлення має відповідати або бути дещо меншим від середнього терміну корисного використання основних засобів підприємства. Крім того, для господарюючих суб'єктів з підвищеним рівнем морального „старіння” і зносу основних засобів позитивно розцінюється скорочення даного показника.

структури його основних засобів. Так, для підприємств у яких найбільшу частку у структурі основних засобів займають ті з них, які вирізняються прискореним моральним і фізичним старінням, коефіцієнт вибуття має зростати. У інших господарюючих суб'єктів вибуття може позитивно оцінюватися при невисокому значенні коефіцієнту. У середньому рівень вибуття має відповідати середній нормі амортизації основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує рівень оновлення основних засобів підприємства і є одним із основних оціночних показників. Його оптимальне значення залежить від потреб підприємства щодо поліпшення основного капіталу. Позитивно розцінюється ситуація, за якої значення коефіцієнту оновлення перевищує коефіцієнт вибуття. У такому разі забезпечується інтенсивне поліпшення майнового стану підприємства. Крім того, для підприємств з високим показником зносу основних засобів коефіцієнт оновлення має бути особливо значним, що забезпечить поліпшення технічного стану засобів у перспективі.

Коефіцієнт приросту основних засобів дозволяє оцінити збільшення вартості основних засобів у досліджуваному періоді. У разі, коли цей показник більше нуля забезпечується нарощування майнового потенціалу підприємства, що розцінюється цілком позитивно. Якщо коефіцієнт менше нуля – підприємство втрачає свій потенціал, що згодом може призвести до ускладнення діяльності та зниження її ефективності.

Строк оновлення основних засобів відображає термін часу, впродовж якого відбувається повне оновлення основних засобів підприємства. Загалом строк оновлення має відповідати або бути дещо меншим від середнього терміну корисного використання основних засобів підприємства. Крім того, для господарюючих суб'єктів з підвищеним рівнем морального „старіння” і зносу основних засобів позитивно розцінюється скорочення даного показника.

Коефіцієнт відносного приросту основних засобів відображає чистий приріст основних засобів і використовується для поглиблення й розширення аналізу. Позитивно оцінюється у разі, коли його значення більше нуля.

У табл. 3.5. наведено приклад обчислення показників наявності, стану і руху основних засобів досліджуваного підприємства «Київ». Інформаційною основою аналізу слугувала інформація додатків Б (додатку А) та Е.

Таблиця 3.5

Аналіз наявності, стану і руху основних засобів підприємства «Київ»

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +/-
Частка основних засобів у активах, %	26,66	24,80	22,17	20,27	20,51	-6,15
Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами	2,37	2,61	3,05	3,52	3,55	1,18
Частка активної частини основних засобів, %	50,99	x	x	x	47,45	-3,54
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,42	0,47	0,51	0,53	0,54	0,12
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів	0,49	x	x	x	0,71	0,22
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,58	0,53	0,49	0,47	0,46	-0,12
Коефіцієнт вибуття основних засобів	x	x	x	x	0,05	x
Коефіцієнт оновлення основних засобів	x	x	x	x	0,17	x
Коефіцієнт приросту основних засобів	x	x	x	x	0,14	x
Строк оновлення основних засобів, років	x	x	x	x	5,92	x
Коефіцієнт відносного приросту основних засобів	x	x	x	x	0,74	x

Як видно з табл. 3.5 частка основних засобів у активах підприємства поступово скорочується. Оскільки підприємство, що аналізується, є виробничим, то така тенденція свідчить про втрату його виробничого потенціалу і розцінюється негативно.

Поряд з тим, знижується частка активної частини основних засобів. Істотно зростає коефіцієнт зносу, особливо зносу активної частини, знижується їх придатність. Водночас на підприємстві підвищується забезпеченість основних

Коефіцієнт відносного приросту основних засобів відображає чистий приріст основних засобів і використовується для поглиблення й розширення аналізу. Позитивно оцінюється у разі, коли його значення більше нуля.

У табл. 3.5. наведено приклад обчислення показників наявності, стану і руху основних засобів досліджуваного підприємства «Київ». Інформаційною основою аналізу слугувала інформація додатків Б (додатку А) та Е.

Таблиця 3.5

Аналіз наявності, стану і руху основних засобів підприємства «Київ»

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +/-
Частка основних засобів у активах, %	26,66	24,80	22,17	20,27	20,51	-6,15
Коефіцієнт забезпеченості основних засобів оборотними активами	2,37	2,61	3,05	3,52	3,55	1,18
Частка активної частини основних засобів, %	50,99	x	x	x	47,45	-3,54
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,42	0,47	0,51	0,53	0,54	0,12
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів	0,49	x	x	x	0,71	0,22
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,58	0,53	0,49	0,47	0,46	-0,12
Коефіцієнт вибуття основних засобів	x	x	x	x	0,05	x
Коефіцієнт оновлення основних засобів	x	x	x	x	0,17	x
Коефіцієнт приросту основних засобів	x	x	x	x	0,14	x
Строк оновлення основних засобів, років	x	x	x	x	5,92	x
Коефіцієнт відносного приросту основних засобів	x	x	x	x	0,74	x

Як видно з табл. 3.5 частка основних засобів у активах підприємства поступово скорочується. Оскільки підприємство, що аналізується, є виробничим, то така тенденція свідчить про втрату його виробничого потенціалу і розцінюється негативно.

Поряд з тим, знижується частка активної частини основних засобів. Істотно зростає коефіцієнт зносу, особливо зносу активної частини, знижується їх придатність. Водночас на підприємстві підвищується забезпеченість основних

засобів оборотними активами, відбувається приріст основних засобів у динаміці, коефіцієнт оновлення значно перевищує коефіцієнт вибуття, а строк оновлення не досягає і 6 років. Проте, зважаючи на незадовільний стан основного капіталу підприємства керівництву необхідно вживати заходів, спрямованих на оновлення і модернізацію основних засобів.

Оцінювання ефективності використання основних засобів здійснюється за допомогою ряду спеціальних показників, основні з яких наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Показники оцінювання забезпеченості основними засобами й ефективності їх використання

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Рентабельність основних засобів, %	$\text{ЧП} / \text{ЗВОЗ}_{\text{сер}} \times 100$	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.030 к.3 + форма №1 р.030 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1010 к.3 + форма №1 р.1010 к.4) / 2) × 100
2. Фондовіддача	$\text{ЧД} / \text{ЗВОЗ}_{\text{сер}}$	форма №2 р. 035 / ((форма №1 р.030 к.3 + форма №1 р.030 к.4) / 2)	форма №2 р. 2000 / ((форма №1 р.1010 к.3 + форма №1 р.1010 к.4) / 2)
3. Фондоозброєність	$\text{ЗВОЗ} / \text{ЧП}_p$	форма №1 р.030 / ЧПр (за даними обліку кадрів)	форма №1 р.1010 / ЧПр (за даними обліку кадрів)
Умовні позначення:			
<p>ЧП – чистий прибуток підприємства; ЗВОЗ_{сер} – середня за період залишкова вартість основних засобів; ЧД – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг; ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів на конкретну дату; ЧПр – чисельність працюючих на конкретну дату (вказана дата має співпадати із датою показника ЗВОЗ).</p>			

Особливістю обчислення показників використання основних засобів, як і будь-яких інших показників ефективності, є те, що при їх розрахунку використовуються «динамічні» і «статичні» величини. Під «динамічними» величинами доцільно розуміти показники результатів діяльності, які сформувалися за певний проміжок часу. Наприклад: виручка від реалізації продукції, витрати на виробництво і реалізацію продукції, операційний прибуток, чистий прибуток тощо. Динамічні величини зазвичай відображаються у формі №2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати». Під «статичними» величинами розуміються показники майна та

засобів оборотними активами, відбувається приріст основних засобів у динаміці, коефіцієнт оновлення значно перевищує коефіцієнт вибуття, а строк оновлення не досягає і 6 років. Проте, зважаючи на незадовільний стан основного капіталу підприємства керівництву необхідно вживати заходів, спрямованих на оновлення і модернізацію основних засобів.

Оцінювання ефективності використання основних засобів здійснюється за допомогою ряду спеціальних показників, основні з яких наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Показники оцінювання забезпеченості основними засобами й ефективності їх використання

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Рентабельність основних засобів, %	$\text{ЧП} / \text{ЗВОЗ}_{\text{сер}} \times 100$	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.030 к.3 + форма №1 р.030 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1010 к.3 + форма №1 р.1010 к.4) / 2) × 100
2. Фондовіддача	$\text{ЧД} / \text{ЗВОЗ}_{\text{сер}}$	форма №2 р. 035 / ((форма №1 р.030 к.3 + форма №1 р.030 к.4) / 2)	форма №2 р. 2000 / ((форма №1 р.1010 к.3 + форма №1 р.1010 к.4) / 2)
3. Фондоозброєність	$\text{ЗВОЗ} / \text{ЧП}_p$	форма №1 р.030 / ЧПр (за даними обліку кадрів)	форма №1 р.1010 / ЧПр (за даними обліку кадрів)
Умовні позначення:			
<p>ЧП – чистий прибуток підприємства; ЗВОЗ_{сер} – середня за період залишкова вартість основних засобів; ЧД – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг; ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів на конкретну дату; ЧПр – чисельність працюючих на конкретну дату (вказана дата має співпадати із датою показника ЗВОЗ).</p>			

Особливістю обчислення показників використання основних засобів, як і будь-яких інших показників ефективності, є те, що при їх розрахунку використовуються «динамічні» і «статичні» величини. Під «динамічними» величинами доцільно розуміти показники результатів діяльності, які сформувалися за певний проміжок часу. Наприклад: виручка від реалізації продукції, витрати на виробництво і реалізацію продукції, операційний прибуток, чистий прибуток тощо. Динамічні величини зазвичай відображаються у формі №2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати». Під «статичними» величинами розуміються показники майна та

джерел фінансування капіталу підприємства, які відображаються у звітності підприємства на конкретну дату. Наприклад, власний капітал, основні засоби, запаси, заборгованість тощо. Статичні показники наводяться у формі №1 «Баланс». Взаємозв'язок цих двох видів величин полягає в тому, що майно та капітал підприємства слугують засобами ведення діяльності й, відповідно, отримання фінансових результатів від неї.

Наприклад, у підприємства на січень аналізованого року було два вантажних автомобіля сукупною вартістю 120 тис. грн. У липні було придбано ще 3 вантажні автомобілі сукупною вартістю 190 тис. грн. Отже на кінець аналізованого року підприємство мало на своєму балансі 5 автомобілів вартістю 310 тис. грн. Упродовж року було отримано чистого прибутку від вантажоперевезень у сумі 70 тис. грн. Якщо постане питання про визначення рентабельності коштів вкладених у придбання автомобілів, то аналітик має міркувати так: „півроку підприємство використовувало автомобілі вартістю 120 тис. грн., а інші півроку – 310 тис. грн. Отже їх усереднена вартість становила 215 тис. грн. $((120+310)/2)$. Саме засоби з такою середньою вартістю використовували для отримання чистого прибутку. Тому рентабельність доцільно обчислювати як співвідношення чистого прибутку і такої усередненої вартості $(70 / ((120+190)/2) \times 100 = 32,56\%)$. Звідси витікає правило, яке застосовується для всіх показників у фінансовому аналізі:

Якщо при обчисленні фінансового показника або коефіцієнта використовуються одночасно дані форм №1 та №2, показники балансу (форми №1) завжди визначаються в середньому за аналізований період.

Вказане правило буде неодноразово застосовуватися при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів, рентабельності, ділової активності в інших темах даного навчального посібника.

Щодо показників ефективності використання основних засобів, то їх сутність і порядок оцінювання полягають у такому.

джерел фінансування капіталу підприємства, які відображаються у звітності підприємства на конкретну дату. Наприклад, власний капітал, основні засоби, запаси, заборгованість тощо. Статичні показники наводяться у формі №1 «Баланс». Взаємозв'язок цих двох видів величин полягає в тому, що майно та капітал підприємства слугують засобами ведення діяльності й, відповідно, отримання фінансових результатів від неї.

Наприклад, у підприємства на січень аналізованого року було два вантажних автомобіля сукупною вартістю 120 тис. грн. У липні було придбано ще 3 вантажні автомобілі сукупною вартістю 190 тис. грн. Отже на кінець аналізованого року підприємство мало на своєму балансі 5 автомобілів вартістю 310 тис. грн. Упродовж року було отримано чистого прибутку від вантажоперевезень у сумі 70 тис. грн. Якщо постане питання про визначення рентабельності коштів вкладених у придбання автомобілів, то аналітик має міркувати так: „півроку підприємство використовувало автомобілі вартістю 120 тис. грн., а інші півроку – 310 тис. грн. Отже їх усереднена вартість становила 215 тис. грн. $((120+310)/2)$. Саме засоби з такою середньою вартістю використовували для отримання чистого прибутку. Тому рентабельність доцільно обчислювати як співвідношення чистого прибутку і такої усередненої вартості $(70 / ((120+190)/2) \times 100 = 32,56\%)$. Звідси витікає правило, яке застосовується для всіх показників у фінансовому аналізі:

Якщо при обчисленні фінансового показника або коефіцієнта використовуються одночасно дані форм №1 та №2, показники балансу (форми №1) завжди визначаються в середньому за аналізований період.

Вказане правило буде неодноразово застосовуватися при обчисленні показників ефективності використання оборотних активів, рентабельності, ділової активності в інших темах даного навчального посібника.

Щодо показників ефективності використання основних засобів, то їх сутність і порядок оцінювання полягають у такому.

Рентабельність основних засобів відображає рівень прибутковості коштів, вкладених у основні засоби підприємства. Позитивно оцінюється при зростанні у динаміці, адже у такому випадку свідчить про поліпшення використання основних засобів.

Фондовіддача допомагає оцінити обсяг чистого доходу від реалізації, отримуваний з розрахунку на 1 грн. коштів, вкладених у придбання основних засобів. Відзначимо, що фондовіддача може обчислюватися не лише по сумі чистого доходу, а й виходячи з розміру валового доходу або вартості товарної продукції. Крім того, за окремими методиками при обчисленні фондовіддачі враховують не залишкову, а первісну вартість основних засобів. Проте, порядок обчислення не впливає на засади оцінювання показника. Фондовіддача позитивно оцінюється при зростанні у динаміці.

Фондоозбросність показує забезпеченість працівників підприємства основними засобами. Оцінювання даного показника здійснюється виходячи зі специфіки функціонування підприємства з урахуванням технологічних потреб діяльності.

Використовують й інші показники аналізу, такі як технічна озбросність, фондомісткість, середній термін експлуатації основних засобів тощо.

В табл. 3.7 наведено показники ефективності використання основних засобів досліджуваного підприємства „Київ”, обчислені на підставі даних додатків А і Б.

Таблиця 3.7

Оцінка ефективності використання основних засобів підприємства «Київ»

Найменування показника	1 кварт ал	2 кварт ал	3 кварт ал	4 кварт ал	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-
Рентабельність основних засобів, %	27,52	22,09	16,01	6,49	69,07	-21,03
Фондовіддача	1,71	1,61	1,39	1,23	5,65	-0,48

Як видно з даних табл. 3.7, погіршення стану основних засобів призводить до зниження ефективності їх використання, що підтверджує раніше зроблений висновок про доцільність оновлення і модернізації основного капіталу підприємства.

Рентабельність основних засобів відображає рівень прибутковості коштів, вкладених у основні засоби підприємства. Позитивно оцінюється при зростанні у динаміці, адже у такому випадку свідчить про поліпшення використання основних засобів.

Фондовіддача допомагає оцінити обсяг чистого доходу від реалізації, отримуваний з розрахунку на 1 грн. коштів, вкладених у придбання основних засобів. Відзначимо, що фондовіддача може обчислюватися не лише по сумі чистого доходу, а й виходячи з розміру валового доходу або вартості товарної продукції. Крім того, за окремими методиками при обчисленні фондовіддачі враховують не залишкову, а первісну вартість основних засобів. Проте, порядок обчислення не впливає на засади оцінювання показника. Фондовіддача позитивно оцінюється при зростанні у динаміці.

Фондоозбросність показує забезпеченість працівників підприємства основними засобами. Оцінювання даного показника здійснюється виходячи зі специфіки функціонування підприємства з урахуванням технологічних потреб діяльності.

Використовують й інші показники аналізу, такі як технічна озбросність, фондомісткість, середній термін експлуатації основних засобів тощо.

В табл. 3.7 наведено показники ефективності використання основних засобів досліджуваного підприємства „Київ”, обчислені на підставі даних додатків А і Б.

Таблиця 3.7

Оцінка ефективності використання основних засобів підприємства «Київ»

Найменування показника	1 кварт ал	2 кварт ал	3 кварт ал	4 кварт ал	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-
Рентабельність основних засобів, %	27,52	22,09	16,01	6,49	69,07	-21,03
Фондовіддача	1,71	1,61	1,39	1,23	5,65	-0,48

Як видно з даних табл. 3.7, погіршення стану основних засобів призводить до зниження ефективності їх використання, що підтверджує раніше зроблений висновок про доцільність оновлення і модернізації основного капіталу підприємства.

3.5. Діагностика нематеріальних активів

У сучасних умовах розвитку світового і національного господарства забезпечити конкурентні переваги та стабільність діяльності можуть лише ті підприємства, які активно долучаються до впровадження у виробництво результатів науково-технічного прогресу та забезпечують інноваційний тип розвитку. У зв'язку з цим порядок оцінювання і аналізу нематеріальних активів стають актуальними для багатьох суб'єктів господарювання.

Інформаційною базою для здійснення аналізу є «Баланс» підприємства, І частина «Нематеріальні активи» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а також інформація обліку підприємства та технічні й інші дані про нематеріальні активи.

Аналізуючи нематеріальні активи вивчають їх обсяг і динаміку, структуру у розрізі окремих видів, строки корисного використання, правову захищеність, а також доходність, ліквідність та ступінь ризику вкладень у нематеріальні активи.

Оцінюючи структуру нематеріальних активів їх вивчають за такими видами: права на користування природними ресурсами; права на користування майном; права на знаки для товарів і послуг; права на об'єкти промислової власності; авторські та суміжні з ними права; гудвіл; інші нематеріальні активи.

При аналізі структури нематеріальних активів за джерелами надходження виділяють такі їх групи: внесені засновниками; придбані за плату або в обмін на інше майно; отримані безкоштовно від юридичних або фізичних осіб; отримані у вигляді субсидій державних органів.

Аналізуючи структуру нематеріальних активів за ступенем правової захищеності виділяють їх окремі групи, які захищені: патентами або винаходами; зареєстрованими ліцензіями; свідоцтвами на корисну модель; патентами на промислові зразки; свідоцтвами на товарний знак; свідоцтвами на право користування найменуванням місця походження товару; свідоцтвами про

3.5. Діагностика нематеріальних активів

У сучасних умовах розвитку світового і національного господарства забезпечити конкурентні переваги та стабільність діяльності можуть лише ті підприємства, які активно долучаються до впровадження у виробництво результатів науково-технічного прогресу та забезпечують інноваційний тип розвитку. У зв'язку з цим порядок оцінювання і аналізу нематеріальних активів стають актуальними для багатьох суб'єктів господарювання.

Інформаційною базою для здійснення аналізу є «Баланс» підприємства, І частина «Нематеріальні активи» форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а також інформація обліку підприємства та технічні й інші дані про нематеріальні активи.

Аналізуючи нематеріальні активи вивчають їх обсяг і динаміку, структуру у розрізі окремих видів, строки корисного використання, правову захищеність, а також доходність, ліквідність та ступінь ризику вкладень у нематеріальні активи.

Оцінюючи структуру нематеріальних активів їх вивчають за такими видами: права на користування природними ресурсами; права на користування майном; права на знаки для товарів і послуг; права на об'єкти промислової власності; авторські та суміжні з ними права; гудвіл; інші нематеріальні активи.

При аналізі структури нематеріальних активів за джерелами надходження виділяють такі їх групи: внесені засновниками; придбані за плату або в обмін на інше майно; отримані безкоштовно від юридичних або фізичних осіб; отримані у вигляді субсидій державних органів.

Аналізуючи структуру нематеріальних активів за ступенем правової захищеності виділяють їх окремі групи, які захищені: патентами або винаходами; зареєстрованими ліцензіями; свідоцтвами на корисну модель; патентами на промислові зразки; свідоцтвами на товарний знак; свідоцтвами на право користування найменуванням місця походження товару; свідоцтвами про

офіційну реєстрацію програм ЕОМ, баз даних і типологій мікросхем; авторськими правами.

Оцінювання структури нематеріальних активів за строками корисного використання передбачає диференціацію їх на декілька груп з термінами використання від 1 до 10 років.

Аналізом структури вибуття нематеріальних активів визначають його причини: списання після закінчення строку служби; списання раніше встановленого строку служби; продаж (уступка) виключних прав; безкоштовна передача нематеріальних об'єктів.

При оцінюванні ліквідності нематеріальні активи поділяють на три основних групи: високоліквідні, з обмеженою ліквідністю, неліквідні. Аналізом частки кожної з цих груп у сукупній вартості нематеріальних активів оцінюють ступінь ризикованості вкладення коштів у такий вид майна.

Окрім того, експертним методом визначається престижність нематеріальних активів.

Поряд з аналізом стану і структури нематеріальних активів вагоме значення має оцінювання ефективності їх використання. Для цього застосовують показник доходності використання нематеріальних активів, який обчислюється за формулою:

$$D_{на} = \frac{П_{на}}{НА} \times 100 \quad (3.1)$$

де $D_{на}$ – доходність використання нематеріальних активів, %;

$П_{на}$ – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів у досліджуваному періоді;

$НА$ – середня вартість нематеріальних активів у досліджуваному періоді.

Величина цього показника залежить від рентабельності нематеріальних активів (відношення отриманого прибутку до суми амортизації нематеріальних активів) і коефіцієнту оборотності (відношення суми річної амортизації по

офіційну реєстрацію програм ЕОМ, баз даних і типологій мікросхем; авторськими правами.

Оцінювання структури нематеріальних активів за строками корисного використання передбачає диференціацію їх на декілька груп з термінами використання від 1 до 10 років.

Аналізом структури вибуття нематеріальних активів визначають його причини: списання після закінчення строку служби; списання раніше встановленого строку служби; продаж (уступка) виключних прав; безкоштовна передача нематеріальних об'єктів.

При оцінюванні ліквідності нематеріальні активи поділяють на три основних групи: високоліквідні, з обмеженою ліквідністю, неліквідні. Аналізом частки кожної з цих груп у сукупній вартості нематеріальних активів оцінюють ступінь ризикованості вкладення коштів у такий вид майна.

Окрім того, експертним методом визначається престижність нематеріальних активів.

Поряд з аналізом стану і структури нематеріальних активів вагоме значення має оцінювання ефективності їх використання. Для цього застосовують показник доходності використання нематеріальних активів, який обчислюється за формулою:

$$D_{на} = \frac{П_{на}}{НА} \times 100 \quad (3.1)$$

де $D_{на}$ – доходність використання нематеріальних активів, %;

$П_{на}$ – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів у досліджуваному періоді;

$НА$ – середня вартість нематеріальних активів у досліджуваному періоді.

Величина цього показника залежить від рентабельності нематеріальних активів (відношення отриманого прибутку до суми амортизації нематеріальних активів) і коефіцієнту оборотності (відношення суми річної амортизації по

нематеріальних активах до їх середньорічної первісної вартості). Взаємозв'язок даних показників можна представити таким чином:

$$D_{na} = \frac{П_{na}}{A} \times \frac{A}{НА} \times 100 \quad (3.2)$$

де **A** – сума річної амортизації нематеріальних активів.

Вказана факторна модель дає можливість проаналізувати вплив рентабельності й оборотності на рівень доходності нематеріальних активів.

У випадках, коли відсутня інформація про суму прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів, доходність обчислюється, виходячи із загальної суми чистого прибутку підприємства.

Тема 4. ДІАГНОСТИКА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

4.1. Мета і завдання діагностики оборотних активів

Оборотні активи – це сукупність оборотних фондів та фондів обігу, які використовують для фінансування поточної господарської діяльності і виражені у грошовій формі. До їх складу входять грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Оборотні активи характеризують ресурсний потенціал підприємства. Вони можуть розміщуватись в сфері виробництва або в сфері обігу. Пропорції такого розміщення зумовлюють ефективність їхнього використання. На стадії виробництва оборотні активи матеріалізуються у сировині та матеріалах, паливі, запасних частинах, незавершеному виробництві, на стадії обігу – у готовій продукції, відвантажених товарах, коштах у розрахунках, грошах у касі, на розрахунковому рахунку та інших рахунках у банку, векселях, цінних паперах тощо.

нематеріальних активах до їх середньорічної первісної вартості). Взаємозв'язок даних показників можна представити таким чином:

$$D_{na} = \frac{П_{na}}{A} \times \frac{A}{НА} \times 100 \quad (3.2)$$

де **A** – сума річної амортизації нематеріальних активів.

Вказана факторна модель дає можливість проаналізувати вплив рентабельності й оборотності на рівень доходності нематеріальних активів.

У випадках, коли відсутня інформація про суму прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів, доходність обчислюється, виходячи із загальної суми чистого прибутку підприємства.

Тема 4. ДІАГНОСТИКА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

4.1. Мета і завдання діагностики оборотних активів

Оборотні активи – це сукупність оборотних фондів та фондів обігу, які використовують для фінансування поточної господарської діяльності і виражені у грошовій формі. До їх складу входять грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Оборотні активи характеризують ресурсний потенціал підприємства. Вони можуть розміщуватись в сфері виробництва або в сфері обігу. Пропорції такого розміщення зумовлюють ефективність їхнього використання. На стадії виробництва оборотні активи матеріалізуються у сировині та матеріалах, паливі, запасних частинах, незавершеному виробництві, на стадії обігу – у готовій продукції, відвантажених товарах, коштах у розрахунках, грошах у касі, на розрахунковому рахунку та інших рахунках у банку, векселях, цінних паперах тощо.

У науковій літературі для означення оборотних активів часто використовують терміни «оборотні кошти» та «оборотний капітал».

Метою діагностики оборотних активів є обґрунтування засад поліпшення ефективності їх формування і використання. Завданнями аналізу є:

- оцінювання складу і структури оборотного капіталу та обґрунтування напрямів їх оптимізації;
- вивчення запасів підприємства та розроблення засад поліпшення політики управління ними;
- оцінювання стану дебіторської заборгованості і визначення шляхів оптимізації кредитної політики підприємства;
- визначення залишку грошових коштів і винайдення його оптимального значення;
- оцінювання джерел фінансування оборотних активів й обґрунтування напрямів їх раціоналізації;
- оцінювання ефективності використання оборотних коштів та визначення шляхів її підвищення.

Аналіз оборотних активів здійснюють у такій послідовності:

- 1) аналізують склад, структуру і динаміку оборотних активів;
- 2) оцінюють оборотний капітал у розрізі основних елементів (запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів);
- 3) вивчають і аналізують джерела фінансування оборотних активів (що наведено у темі 6 навчального посібника);
- 4) аналізують ефективність використання оборотного капіталу.

Особливістю оборотних активів є їх підвищена маневреність та, зазвичай, достатня ліквідність. Джерела фінансування оборотних активів вагомим чином впливають на формування фінансової стійкості підприємства. А ефективність використання оборотних коштів зумовлює рівень рентабельності діяльності і використання капіталу. З цих причин результати аналізу оборотних активів використовують при оцінюванні ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності підприємства.

У науковій літературі для означення оборотних активів часто використовують терміни «оборотні кошти» та «оборотний капітал».

Метою діагностики оборотних активів є обґрунтування засад поліпшення ефективності їх формування і використання. Завданнями аналізу є:

- оцінювання складу і структури оборотного капіталу та обґрунтування напрямів їх оптимізації;
- вивчення запасів підприємства та розроблення засад поліпшення політики управління ними;
- оцінювання стану дебіторської заборгованості і визначення шляхів оптимізації кредитної політики підприємства;
- визначення залишку грошових коштів і винайдення його оптимального значення;
- оцінювання джерел фінансування оборотних активів й обґрунтування напрямів їх раціоналізації;
- оцінювання ефективності використання оборотних коштів та визначення шляхів її підвищення.

Аналіз оборотних активів здійснюють у такій послідовності:

- 1) аналізують склад, структуру і динаміку оборотних активів;
- 2) оцінюють оборотний капітал у розрізі основних елементів (запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів);
- 3) вивчають і аналізують джерела фінансування оборотних активів (що наведено у темі 6 навчального посібника);
- 4) аналізують ефективність використання оборотного капіталу.

Особливістю оборотних активів є їх підвищена маневреність та, зазвичай, достатня ліквідність. Джерела фінансування оборотних активів вагомим чином впливають на формування фінансової стійкості підприємства. А ефективність використання оборотних коштів зумовлює рівень рентабельності діяльності і використання капіталу. З цих причин результати аналізу оборотних активів використовують при оцінюванні ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності підприємства.

4.2. Аналіз складу, структури і динаміки оборотних активів

В якості інформаційної бази аналізу оборотних активів використовують дані фінансового та управлінського обліку, в тому числі складського, а також дані відділів постачання і збуту (маркетингу) про рух грошових коштів на розрахунковому й інших рахунках і банках, інформацію фінансової звітності підприємства форм №1 «Баланс» та №5 «Примітки до річної фінансової звітності» тощо.

У «Балансі» інформація про оборотні активи відображається у II розділі активу й містить такі статті відповідно до сучасних підходів, що застосовуються з 2013 р. У статті «Запаси» відображається загальна вартість активів, які утримуються для подальшого продажу в умовах звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу готової продукції; утримуються для внутрішнього споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також з метою управління підприємством, для збуту продукції та інших операцій звичайної діяльності. Якщо раніше в балансі окремо наводилася вартість виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів, то тепер такої докладності вже немає, і в балансі наводиться вартість всіх запасів в одному рядку (код 1100) загальною сумою. Тільки в тому випадку, якщо докладна інформація про вартість перелічених вище видів запасів є суттєвою, відповідні додаткові статті (коди 1101 — 1104) має бути відображено в балансі. При цьому до підсумку балансу додаткові статті не включаються. Серед додаткових статей виділяють чотири наступні.

Стаття «Виробничі запаси» включає вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу. Стаття «Незавершене виробництво» відображає витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи

4.2. Аналіз складу, структури і динаміки оборотних активів

В якості інформаційної бази аналізу оборотних активів використовують дані фінансового та управлінського обліку, в тому числі складського, а також дані відділів постачання і збуту (маркетингу) про рух грошових коштів на розрахунковому й інших рахунках і банках, інформацію фінансової звітності підприємства форм №1 «Баланс» та №5 «Примітки до річної фінансової звітності» тощо.

У «Балансі» інформація про оборотні активи відображається у II розділі активу й містить такі статті відповідно до сучасних підходів, що застосовуються з 2013 р. У статті «Запаси» відображається загальна вартість активів, які утримуються для подальшого продажу в умовах звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу готової продукції; утримуються для внутрішнього споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також з метою управління підприємством, для збуту продукції та інших операцій звичайної діяльності. Якщо раніше в балансі окремо наводилася вартість виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів, то тепер такої докладності вже немає, і в балансі наводиться вартість всіх запасів в одному рядку (код 1100) загальною сумою. Тільки в тому випадку, якщо докладна інформація про вартість перелічених вище видів запасів є суттєвою, відповідні додаткові статті (коди 1101 — 1104) має бути відображено в балансі. При цьому до підсумку балансу додаткові статті не включаються. Серед додаткових статей виділяють чотири наступні.

Стаття «Виробничі запаси» включає вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу. Стаття «Незавершене виробництво» відображає витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи

(послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валову заборгованість замовників за будівельними контрактами. У статті «Готова продукція» показують запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. У статті «Товари» відображається без суми торгових націнок вартість товарів, які придбані підприємствами для наступного продажу.

«Поточні біологічні активи» - біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі. В свою чергу, тварини на вирощуванні та відгодівлі включають вартість: дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, та молодняку тварин.

У статті «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» відображається заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселем, якщо така інформація наводиться в окремій статті), вже скоригована на резерв сумнівних боргів (нетто). Якщо тривалість нормального операційного циклу підприємства становить понад 12 місяців і при цьому у підприємства є дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, яка виникає під час нормального операційного циклу і яку буде погашено після закінчення 12-ти місяців з дати балансу, вона відображається у цій статті. Адже суб'єкт господарювання повинен класифікувати актив як поточний, якщо він сподівається реалізувати цей актив або має намір продати чи спожити його у своєму нормальному операційному циклі. Необхідно звернути увагу на те, що в балансі за сучасними підходами більше не відображаються резерв сумнівних боргів і сума дебіторської заборгованості-брутто.

До дебіторської заборгованості за розрахунками належать такі статті: «Дебіторська заборгованість за виданими авансами» містить суму авансів,

(послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валову заборгованість замовників за будівельними контрактами. У статті «Готова продукція» показують запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. У статті «Товари» відображається без суми торгових націнок вартість товарів, які придбані підприємствами для наступного продажу.

«Поточні біологічні активи» - біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі. В свою чергу, тварини на вирощуванні та відгодівлі включають вартість: дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, та молодняку тварин.

У статті «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» відображається заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселем, якщо така інформація наводиться в окремій статті), вже скоригована на резерв сумнівних боргів (нетто). Якщо тривалість нормального операційного циклу підприємства становить понад 12 місяців і при цьому у підприємства є дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, яка виникає під час нормального операційного циклу і яку буде погашено після закінчення 12-ти місяців з дати балансу, вона відображається у цій статті. Адже суб'єкт господарювання повинен класифікувати актив як поточний, якщо він сподівається реалізувати цей актив або має намір продати чи спожити його у своєму нормальному операційному циклі. Необхідно звернути увагу на те, що в балансі за сучасними підходами більше не відображаються резерв сумнівних боргів і сума дебіторської заборгованості-брутто.

До дебіторської заборгованості за розрахунками належать такі статті: «Дебіторська заборгованість за виданими авансами» містить суму авансів,

наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів; «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» включає дебіторську заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплату за податками, зборами та іншими платежами до бюджету; «Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів» містить суму нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо, що підлягають надходженню; «Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків» включає заборгованість пов'язаних сторін та дебіторську заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків.

У статті «Інша поточна дебіторська заборгованість» показується заборгованість дебіторів, яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів. Показники дебіторської заборгованості (крім дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги) у разі створення щодо неї резерву сумнівних боргів наводяться у балансі за чистою реалізаційною вартістю.

У статті «Поточні фінансові інвестиції» відображають фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

До статті «Грошові кошти і їх еквіваленти» включаються готівка у касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть вільно використовуватися для поточних операцій, а також грошові кошти у дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей. У цій статті наводяться кошти у національній та іноземній валюті, тобто нині за сучасними вимогам не потрібно окремо відображати такі кошти у різних валютах: національній та іноземній. Кошти, які не можна використовувати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок існуючих обмежень, вилучаються зі складу оборотних активів і відображаються як необоротні активи. Це можуть бути довгострокові депозити, а також кошти, на які накладено арешт чи інші обмеження. Незважаючи на те, що це є кошти, вони мають відображатися відповідно до їх низької ліквідності у I розділі балансу у статті «Інші необоротні активи».

наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів; «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» включає дебіторську заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплату за податками, зборами та іншими платежами до бюджету; «Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів» містить суму нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо, що підлягають надходженню; «Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків» включає заборгованість пов'язаних сторін та дебіторську заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків.

У статті «Інша поточна дебіторська заборгованість» показується заборгованість дебіторів, яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів. Показники дебіторської заборгованості (крім дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги) у разі створення щодо неї резерву сумнівних боргів наводяться у балансі за чистою реалізаційною вартістю.

У статті «Поточні фінансові інвестиції» відображають фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

До статті «Грошові кошти і їх еквіваленти» включаються готівка у касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть вільно використовуватися для поточних операцій, а також грошові кошти у дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей. У цій статті наводяться кошти у національній та іноземній валюті, тобто нині за сучасними вимогам не потрібно окремо відображати такі кошти у різних валютах: національній та іноземній. Кошти, які не можна використовувати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок існуючих обмежень, вилучаються зі складу оборотних активів і відображаються як необоротні активи. Це можуть бути довгострокові депозити, а також кошти, на які накладено арешт чи інші обмеження. Незважаючи на те, що це є кошти, вони мають відображатися відповідно до їх низької ліквідності у I розділі балансу у статті «Інші необоротні активи».

У разі відповідності до ознак суттєвості сум окремо може бути наведено у додаткових статтях інформацію про готівкові і безготівкові кошти. До підсумку балансу включається загальна сума всіх коштів і їх еквівалентів, а інформація у додаткових статтях до підсумку балансу не включається.

У складі «*Витрат майбутніх періодів*» відображаються витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.

У статті «*Інші оборотні активи*» відображаються суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу «Оборотні активи».

Аналіз складу і структури оборотних активів покликаний оцінити їх достатність для ведення ритмічної і ефективної господарської діяльності й виявити частки їх окремих складових елементів у загальній сукупності. Приклад структурного аналізу оборотних активів підприємства «Київ» наведено у табл. 4.1. Інформаційною основою аналізу слугував додаток Б (або А за використання форм фінансової звітності до 2013 р.).

Таблиця 4.1

Структура оборотних активів підприємства, %

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Запаси – всього	73,37	75,29	73,44	71,03	68,97
у тому числі: виробничі запаси	33,70	34,26	35,09	34,61	33,36
готова продукція	34,78	35,95	34,85	35,38	34,15
товари	4,89	5,08	3,49	1,04	1,46
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17,75	18,20	17,63	21,24	25,32
Дебіторська заборгованість за розрахунками – всього	5,71	3,39	6,50	5,71	4,52
у тому числі: за виданими авансами	0,36	0,27	0,65	0,63	0,13
з бюджетом	0,82	0,62	1,95	2,65	3,46
з нарахованих доходів	1,63	0,00	1,22	1,11	0,00
з внутрішніх розрахунків	2,90	2,50	2,68	1,32	0,93
Поточні фінансові інвестиції	1,81	1,78	1,79	1,53	0,86
Гроші та їх еквіваленти:	1,36	1,34	0,65	0,49	0,33
Усього оборотних активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

У разі відповідності до ознак суттєвості сум окремо може бути наведено у додаткових статтях інформацію про готівкові і безготівкові кошти. До підсумку балансу включається загальна сума всіх коштів і їх еквівалентів, а інформація у додаткових статтях до підсумку балансу не включається.

У складі «*Витрат майбутніх періодів*» відображаються витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.

У статті «*Інші оборотні активи*» відображаються суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу «Оборотні активи».

Аналіз складу і структури оборотних активів покликаний оцінити їх достатність для ведення ритмічної і ефективної господарської діяльності й виявити частки їх окремих складових елементів у загальній сукупності. Приклад структурного аналізу оборотних активів підприємства «Київ» наведено у табл. 4.1. Інформаційною основою аналізу слугував додаток Б (або А за використання форм фінансової звітності до 2013 р.).

Таблиця 4.1

Структура оборотних активів підприємства, %

<i>Найменування статті</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Запаси – всього	73,37	75,29	73,44	71,03	68,97
у тому числі: виробничі запаси	33,70	34,26	35,09	34,61	33,36
готова продукція	34,78	35,95	34,85	35,38	34,15
товари	4,89	5,08	3,49	1,04	1,46
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17,75	18,20	17,63	21,24	25,32
Дебіторська заборгованість за розрахунками – всього	5,71	3,39	6,50	5,71	4,52
у тому числі: за виданими авансами	0,36	0,27	0,65	0,63	0,13
з бюджетом	0,82	0,62	1,95	2,65	3,46
з нарахованих доходів	1,63	0,00	1,22	1,11	0,00
з внутрішніх розрахунків	2,90	2,50	2,68	1,32	0,93
Поточні фінансові інвестиції	1,81	1,78	1,79	1,53	0,86
Гроші та їх еквіваленти:	1,36	1,34	0,65	0,49	0,33
Усього оборотних активів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Дані табл. 4.1 підтверджують висновки, зроблені за результатами аналізу структури активів, і свідчать про необхідність перегляду політики формування запасів підприємства, удосконалення кредитно-збутової політики та визначення оптимального залишку грошових коштів.

Вивчення динаміки оборотних активів передбачає визначення їх зміни упродовж досліджуваного періоду. В табл. 4.2. наведено динаміку оборотних активів підприємства «Київ» за темпами приросту, обчислену на підставі інформації додатку Б (або А).

Аналіз динаміки оборотних активів дає можливість визначити, які з їх видів вирізняються найбільшими коливаннями у часі, а також розробити загальні підходи до поліпшення ефективності політики формування оборотного капіталу підприємства.

Таблиця 4.2

Динаміка оборотних активів підприємства за темпами приросту, %

<i>Найменування статті</i>	<i>I квартал</i>	<i>II квартал</i>	<i>III квартал</i>	<i>IV квартал</i>
Запаси – всього	4,20	7,11	12,83	1,76
у тому числі: виробничі запаси	3,23	12,50	15,05	1,01
готова продукція	4,95	6,45	18,41	1,18
товари	5,56	-24,56	-65,12	46,67
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,08	6,37	40,55	24,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками – всього	-39,68	110,53	2,50	-17,07
у тому числі: за виданими авансами	-25,00	166,67	12,50	-77,78
з бюджетом	-22,22	242,86	58,33	36,84
з нарахованих доходів	-100,00	-	6,67	-100,00
з внутрішніх розрахунків	-12,50	17,86	-42,42	-26,32
Поточні фінансові інвестиції	0,00	10,00	0,00	-40,91
Гроші та їх еквіваленти:	0,00	-46,67	-12,50	-28,57
Усього оборотних активів	1,54	9,81	16,65	4,81

Вивчення структури і динаміки оборотних активів дає лише загальне уявлення про їх склад і зміни. Проте, надалі обов'язково здійснюють аналіз

Дані табл. 4.1 підтверджують висновки, зроблені за результатами аналізу структури активів, і свідчать про необхідність перегляду політики формування запасів підприємства, удосконалення кредитно-збутової політики та визначення оптимального залишку грошових коштів.

Вивчення динаміки оборотних активів передбачає визначення їх зміни упродовж досліджуваного періоду. В табл. 4.2. наведено динаміку оборотних активів підприємства «Київ» за темпами приросту, обчислену на підставі інформації додатку Б (або А).

Аналіз динаміки оборотних активів дає можливість визначити, які з їх видів вирізняються найбільшими коливаннями у часі, а також розробити загальні підходи до поліпшення ефективності політики формування оборотного капіталу підприємства.

Таблиця 4.2

Динаміка оборотних активів підприємства за темпами приросту, %

<i>Найменування статті</i>	<i>I квартал</i>	<i>II квартал</i>	<i>III квартал</i>	<i>IV квартал</i>
Запаси – всього	4,20	7,11	12,83	1,76
у тому числі: виробничі запаси	3,23	12,50	15,05	1,01
готова продукція	4,95	6,45	18,41	1,18
товари	5,56	-24,56	-65,12	46,67
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4,08	6,37	40,55	24,92
Дебіторська заборгованість за розрахунками – всього	-39,68	110,53	2,50	-17,07
у тому числі: за виданими авансами	-25,00	166,67	12,50	-77,78
з бюджетом	-22,22	242,86	58,33	36,84
з нарахованих доходів	-100,00	-	6,67	-100,00
з внутрішніх розрахунків	-12,50	17,86	-42,42	-26,32
Поточні фінансові інвестиції	0,00	10,00	0,00	-40,91
Гроші та їх еквіваленти:	0,00	-46,67	-12,50	-28,57
Усього оборотних активів	1,54	9,81	16,65	4,81

Вивчення структури і динаміки оборотних активів дає лише загальне уявлення про їх склад і зміни. Проте, надалі обов'язково здійснюють аналіз

оборотних активів у розрізі основних їхніх груп. При цьому особливу увагу потрібно приділити діагностиці тих складових оборотних активів, які є найбільш вагомими у сукупному балансі підприємства, або характеризуються найбільш суттєвими змінами.

4.3. Оцінювання складових елементів оборотного капіталу

До основних груп оборотних активів підприємства належать:

- 1) запаси;
- 2) дебіторська заборгованість;
- 3) грошові кошти.

Також вагомою складовою оборотного капіталу можуть бути поточні фінансові інвестиції. Засади аналізу інвестиційної діяльності підприємства викладено у окремій темі даного навчального посібника.

Аналіз запасів підприємства передбачає:

- 1) оцінювання загальних умов накопичення та зберігання запасів підприємства;
- 2) оцінювання складу, структури і динаміки запасів;
- 3) визначення оптимальних залишків та партії закупівлі виробничих запасів;
- 4) оцінювання ефективності використання запасів.

При оцінюванні загальних умов накопичення і зберігання запасів підприємства вивчають:

- умови зберігання цінностей;
- забезпечення зберігання запасів по їх кількості і якості;
- кваліфікованість осіб, які несуть матеріальну відповідальність за збереження запасів;
- якість управлінського обліку товарно-матеріальних цінностей, у тому числі й складського;
- дотримання правил проведення інвентаризації запасів;

оборотних активів у розрізі основних їхніх груп. При цьому особливу увагу потрібно приділити діагностиці тих складових оборотних активів, які є найбільш вагомими у сукупному балансі підприємства, або характеризуються найбільш суттєвими змінами.

4.3. Оцінювання складових елементів оборотного капіталу

До основних груп оборотних активів підприємства належать:

- 1) запаси;
- 2) дебіторська заборгованість;
- 3) грошові кошти.

Також вагомою складовою оборотного капіталу можуть бути поточні фінансові інвестиції. Засади аналізу інвестиційної діяльності підприємства викладено у окремій темі даного навчального посібника.

Аналіз запасів підприємства передбачає:

- 1) оцінювання загальних умов накопичення та зберігання запасів підприємства;
- 2) оцінювання складу, структури і динаміки запасів;
- 3) визначення оптимальних залишків та партії закупівлі виробничих запасів;
- 4) оцінювання ефективності використання запасів.

При оцінюванні загальних умов накопичення і зберігання запасів підприємства вивчають:

- умови зберігання цінностей;
- забезпечення зберігання запасів по їх кількості і якості;
- кваліфікованість осіб, які несуть матеріальну відповідальність за збереження запасів;
- якість управлінського обліку товарно-матеріальних цінностей, у тому числі й складського;
- дотримання правил проведення інвентаризації запасів;

– наявність фактів псування товарно-матеріальних цінностей, їх знищення, крадіжок;

– збитки від псування, знищення або крадіжок запасів.

Оцінювання складу, структури і динаміки запасів поряд із звичайними горизонтальним і вертикальним аналізом, передбачає застосування спеціальних методів оцінок, таких як ABC-аналіз та XYZ-аналіз.

Сутність ABC-аналізу полягає у виявленні та оцінюванні незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність запасів підприємства (окремо по кожному виду запасів: виробничі, готова продукція, товари тощо) поділяються на три частини:

- група А – запаси, які є найціннішими з огляду на їх вартість, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному вираженні;

- група В – середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;

- група С – запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості.

Зазвичай глибина та періодичність аналізу запасів залежить від їх групи. Так, запаси групи А аналізуються частіше і ретельніше порівняно з групою В. У свою чергу, запаси групи В аналізують ретельніше від групи С.

Для підприємств з сезонним циклом виробництва, а також тих, діяльності яких притаманна нерівномірність використання різних видів запасів на практиці часто ABC-аналіз комбінують з XYZ-аналізом. Цей метод аналізу уможливує дослідження рівномірності запуску окремих видів сировини (матеріалів) у виробництво. Даний метод широко використовують у процесі нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. У ході XYZ-аналізу найуживаніші види сировини (матеріалів) групуються залежно від рівня їх споживання в три класи:

– наявність фактів псування товарно-матеріальних цінностей, їх знищення, крадіжок;

– збитки від псування, знищення або крадіжок запасів.

Оцінювання складу, структури і динаміки запасів поряд із звичайними горизонтальним і вертикальним аналізом, передбачає застосування спеціальних методів оцінок, таких як ABC-аналіз та XYZ-аналіз.

Сутність ABC-аналізу полягає у виявленні та оцінюванні незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність запасів підприємства (окремо по кожному виду запасів: виробничі, готова продукція, товари тощо) поділяються на три частини:

- група А – запаси, які є найціннішими з огляду на їх вартість, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному вираженні;

- група В – середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;

- група С – запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості.

Зазвичай глибина та періодичність аналізу запасів залежить від їх групи. Так, запаси групи А аналізуються частіше і ретельніше порівняно з групою В. У свою чергу, запаси групи В аналізують ретельніше від групи С.

Для підприємств з сезонним циклом виробництва, а також тих, діяльності яких притаманна нерівномірність використання різних видів запасів на практиці часто ABC-аналіз комбінують з XYZ-аналізом. Цей метод аналізу уможливує дослідження рівномірності запуску окремих видів сировини (матеріалів) у виробництво. Даний метод широко використовують у процесі нормування обігових коштів для створення виробничих запасів. У ході XYZ-аналізу найуживаніші види сировини (матеріалів) групуються залежно від рівня їх споживання в три класи:

1) X-сировина – види сировини (матеріалів), які рівномірно споживаються у виробництві без суттєвих коливань у часі;

2) Y-сировина – види сировини (матеріалів), рівень споживання яких суттєво коливається у часі, наприклад залежно від виробничого циклу чи сезонності виробництва;

3) Z-сировина – сировина та матеріали, які споживаються нерегулярно і характеризуються високим рівнем коливання потреби у них.

Аналіз оптимальних залишків та партій закупівлі запасів ґрунтується на тому, що при формуванні виробничих запасів підприємство завжди стоїть перед своєрідною дилемою:

1) накопичення значного залишку запасів забезпечує безперебійність та ритмічність діяльності. Також закупівля великих партій запасів дає можливість скористатися ціновими знижками, зекономити на транспортних та інших витратах. Водночас, така політика формування запасів призводить до іммобілізації та вилучення із сфери обігу ресурсів, збільшує складські витрати, підвищує ризики псування і втрати накопичених запасів;

2) мінімізація залишку запасів навпаки знижує витрати на їх зберігання, ризики псування і втрати, сприяє залученню в обіг додаткових ресурсів. Проте, купівля запасів мілкими партіями зазвичай здійснюється за підвищеними цінами, потребує додаткових транспортних витрат, а також збільшує ризики порушення ритмічності діяльності у випадках невчасного надходження запасів від постачальників.

Тому аналіз виробничих запасів підприємства спрямовується на визначення їх оптимального розміру, який дасть можливість збалансувати ймовірні втрати і зиски підприємства, та цілком забезпечуватиме потреби діяльності у виробничих запасах.

В управлінні запасами використовують ряд спеціальних моделей для визначення обсягу однієї партії замовлення. Одна з найпростіших моделей обчислюється за формулою:

1) X-сировина – види сировини (матеріалів), які рівномірно споживаються у виробництві без суттєвих коливань у часі;

2) Y-сировина – види сировини (матеріалів), рівень споживання яких суттєво коливається у часі, наприклад залежно від виробничого циклу чи сезонності виробництва;

3) Z-сировина – сировина та матеріали, які споживаються нерегулярно і характеризуються високим рівнем коливання потреби у них.

Аналіз оптимальних залишків та партій закупівлі запасів ґрунтується на тому, що при формуванні виробничих запасів підприємство завжди стоїть перед своєрідною дилемою:

1) накопичення значного залишку запасів забезпечує безперебійність та ритмічність діяльності. Також закупівля великих партій запасів дає можливість скористатися ціновими знижками, зекономити на транспортних та інших витратах. Водночас, така політика формування запасів призводить до іммобілізації та вилучення із сфери обігу ресурсів, збільшує складські витрати, підвищує ризики псування і втрати накопичених запасів;

2) мінімізація залишку запасів навпаки знижує витрати на їх зберігання, ризики псування і втрати, сприяє залученню в обіг додаткових ресурсів. Проте, купівля запасів мілкими партіями зазвичай здійснюється за підвищеними цінами, потребує додаткових транспортних витрат, а також збільшує ризики порушення ритмічності діяльності у випадках невчасного надходження запасів від постачальників.

Тому аналіз виробничих запасів підприємства спрямовується на визначення їх оптимального розміру, який дасть можливість збалансувати ймовірні втрати і зиски підприємства, та цілком забезпечуватиме потреби діяльності у виробничих запасах.

В управлінні запасами використовують ряд спеціальних моделей для визначення обсягу однієї партії замовлення. Одна з найпростіших моделей обчислюється за формулою:

$$q = \sqrt{\frac{2 \times S \times Z}{H}} \quad (4.1)$$

де **q** — обсяг оптимальної партії запасів, в одиницях;
S — загальна потреба у запасах на період, в одиницях;
Z — вартість виконання однієї партії замовлення;
H — витрати по збереженню одиниці сировини.

Виходячи із співвідношення потреби виробництва у запасах та оптимальної партії запасів визначають частоту замовлень.

Засади і показники аналізу ефективності використання запасів викладено у підпункті 4.4 даної теми.

Аналіз дебіторської заборгованості має велике значення в оцінюванні фінансового стану підприємства, адже виникнення дебіторської заборгованості може приводити як до позитивних, так і до негативних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта.

Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма чинниками: видом і специфікою продукції, ємністю ринку, ступенем насиченості ринку аналогічної продукцією, прийнятою на ринку та на підприємстві системою розрахунків тощо. Дебіторська заборгованість виникає у випадках відстрочення термінів розрахунків споживачів підприємства за поставлену їм продукції (товари, роботи, послуги). Споживачі отримують фінансові і нефінансові переваги внаслідок такої відстрочки. У свою чергу це може бути позитивним і для підприємства-постачальника, адже дозволяє збільшити обсяги реалізації, розширити ринок збуту та кількість споживачів, застосовувати цінові надбавки залежно від термінів і обсягу реалізованої у кредит продукції, скоротити складські витрати тощо. Поряд з тим, при продажу продукції у кредит у підприємства-постачальника підвищуються ризики неоплати або невчасної оплати дебіторських рахунків, фінансових втрат внаслідок інфляції, а також можуть виникати фінансові ускладнення внаслідок іммобілізації оборотних коштів. Тому аналіз дебіторської заборгованості спрямовується на оцінювання

$$q = \sqrt{\frac{2 \times S \times Z}{H}} \quad (4.1)$$

де **q** — обсяг оптимальної партії запасів, в одиницях;
S — загальна потреба у запасах на період, в одиницях;
Z — вартість виконання однієї партії замовлення;
H — витрати по збереженню одиниці сировини.

Виходячи із співвідношення потреби виробництва у запасах та оптимальної партії запасів визначають частоту замовлень.

Засади і показники аналізу ефективності використання запасів викладено у підпункті 4.4 даної теми.

Аналіз дебіторської заборгованості має велике значення в оцінюванні фінансового стану підприємства, адже виникнення дебіторської заборгованості може приводити як до позитивних, так і до негативних наслідків діяльності господарюючого суб'єкта.

Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма чинниками: видом і специфікою продукції, ємністю ринку, ступенем насиченості ринку аналогічної продукцією, прийнятою на ринку та на підприємстві системою розрахунків тощо. Дебіторська заборгованість виникає у випадках відстрочення термінів розрахунків споживачів підприємства за поставлену їм продукції (товари, роботи, послуги). Споживачі отримують фінансові і нефінансові переваги внаслідок такої відстрочки. У свою чергу це може бути позитивним і для підприємства-постачальника, адже дозволяє збільшити обсяги реалізації, розширити ринок збуту та кількість споживачів, застосовувати цінові надбавки залежно від термінів і обсягу реалізованої у кредит продукції, скоротити складські витрати тощо. Поряд з тим, при продажу продукції у кредит у підприємства-постачальника підвищуються ризики неоплати або невчасної оплати дебіторських рахунків, фінансових втрат внаслідок інфляції, а також можуть виникати фінансові ускладнення внаслідок іммобілізації оборотних коштів. Тому аналіз дебіторської заборгованості спрямовується на оцінювання

стану та якості дебіторської заборгованості з метою винайдення шляхів оптимізації кредитної політики підприємства.

Послідовність аналізу дебіторської заборгованості передбачає здійснення таких етапів:

- 1) оцінювання наявності і складу дебіторської заборгованості по видах;
- 2) оцінювання складу заборгованості за окремими дебіторами;
- 3) аналіз заборгованості по строках погашення, виявлення й оцінювання простроченої заборгованості та «старіння» дебіторських рахунків;
- 4) оцінювання оборотності дебіторської заборгованості.

Результати аналізу наявності, стану, руху, якості й оборотності дебіторської заборгованості враховуються при оцінюванні платоспроможності і ліквідності, а також ділової активності підприємства.

Оцінювання наявності і складу дебіторської заборгованості по основних видах здійснюється за допомогою вертикального аналізу і має на меті виявлення найбільш вагомих видів такої заборгованості з метою поглибленого аналізу.

Оцінювання складу заборгованості за окремими дебіторами може проводитися як суцільним, так і вибіркоким методом (за наявності значного обсягу дебіторських рахунків). Так, В. В. Ковальов наводить таку загальну схему аналізу й контролю дебіторської заборгованості по окремих дебіторах [25]:

Етап 1. Визначають критичний рівень дебіторської заборгованості (розмір боргу у грошовому вираженні). Усі розрахункові документи, що стосуються заборгованості понад такий критичний рівень, підлягають перевірці в обов'язковому порядку.

Етап 2. З розрахункових документів, що залишилися, роблять контрольну вибірку. Для цього можна застосовувати різні способи. Одним з найпростіших є n-процентний тест (так, при n = 10% перевіряють кожен десятий документ, що відбирається за якою-небудь ознакою, наприклад за часом виникнення зобов'язання). Існують і більш складні статистичні методи добору, засновані на

стану та якості дебіторської заборгованості з метою винайдення шляхів оптимізації кредитної політики підприємства.

Послідовність аналізу дебіторської заборгованості передбачає здійснення таких етапів:

- 1) оцінювання наявності і складу дебіторської заборгованості по видах;
- 2) оцінювання складу заборгованості за окремими дебіторами;
- 3) аналіз заборгованості по строках погашення, виявлення й оцінювання простроченої заборгованості та «старіння» дебіторських рахунків;
- 4) оцінювання оборотності дебіторської заборгованості.

Результати аналізу наявності, стану, руху, якості й оборотності дебіторської заборгованості враховуються при оцінюванні платоспроможності і ліквідності, а також ділової активності підприємства.

Оцінювання наявності і складу дебіторської заборгованості по основних видах здійснюється за допомогою вертикального аналізу і має на меті виявлення найбільш вагомих видів такої заборгованості з метою поглибленого аналізу.

Оцінювання складу заборгованості за окремими дебіторами може проводитися як суцільним, так і вибіркоким методом (за наявності значного обсягу дебіторських рахунків). Так, В. В. Ковальов наводить таку загальну схему аналізу й контролю дебіторської заборгованості по окремих дебіторах [25]:

Етап 1. Визначають критичний рівень дебіторської заборгованості (розмір боргу у грошовому вираженні). Усі розрахункові документи, що стосуються заборгованості понад такий критичний рівень, підлягають перевірці в обов'язковому порядку.

Етап 2. З розрахункових документів, що залишилися, роблять контрольну вибірку. Для цього можна застосовувати різні способи. Одним з найпростіших є n-процентний тест (так, при n = 10% перевіряють кожен десятий документ, що відбирається за якою-небудь ознакою, наприклад за часом виникнення зобов'язання). Існують і більш складні статистичні методи добору, засновані на

визначенні критичних значень рівня вагомості, припустимого відхилення між відображеним у звітності й обчисленим за вибірковими даними розміром дебіторської заборгованості тощо.

Еман 3. Перевіряють реальність сум дебіторської заборгованості у відібраних розрахункових документах. Зокрема, можуть направлятися листи контрагентам із проханням підтвердити реальність проставленої в документі суми.

Еман 4. Оцінюють істотність виявлених помилок. При цьому можуть використовувати різні критерії. Так, національними обліковими стандартами деяких країн відхилення між обліковою і підтвердженою в результаті контрольної перевірки сумами в розмірі, що перевищує 10%, визнається істотним (матеріальним). Якщо відхилення варіює у межах від 5 до 10%, рішення про його істотність приймає аналітик на свій розсуд. Відхилення, що не перевищує 5%-вого рівня, визнається несуттєвим. Після узагальнення результатів аналізу вони поширюються на всю сукупність дебіторської заборгованості [25].

Також за результатами аналізу оптимізують добір дебіторів – визначають тих із них, по відношенню до яких підприємству доцільно продовжувати постачання продукції у кредит. Такий добір здійснюється за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозі фінансові можливості покупця по оплаті запитуваного ним обсягу товарів, рівень його поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні й фінансові умови підприємства-продавця (затовареність, ступінь потреби в готівці тощо).

Аналіз за строками погашення зазвичай здійснюють шляхом ранжування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення. Найбільш розповсюджена класифікація передбачає таке угруповання: 0-30 днів; 31-60; 61-90; понад 91 день. Особливу увагу приділяють аналізу простроченої заборгованості. Так, при затримці платежу в обсязі понад 300 мінімальних заробітних плат на термін понад 90 днів підприємство-постачальних може

визначенні критичних значень рівня вагомості, припустимого відхилення між відображеним у звітності й обчисленим за вибірковими даними розміром дебіторської заборгованості тощо.

Еман 3. Перевіряють реальність сум дебіторської заборгованості у відібраних розрахункових документах. Зокрема, можуть направлятися листи контрагентам із проханням підтвердити реальність проставленої в документі суми.

Еман 4. Оцінюють істотність виявлених помилок. При цьому можуть використовувати різні критерії. Так, національними обліковими стандартами деяких країн відхилення між обліковою і підтвердженою в результаті контрольної перевірки сумами в розмірі, що перевищує 10%, визнається істотним (матеріальним). Якщо відхилення варіює у межах від 5 до 10%, рішення про його істотність приймає аналітик на свій розсуд. Відхилення, що не перевищує 5%-вого рівня, визнається несуттєвим. Після узагальнення результатів аналізу вони поширюються на всю сукупність дебіторської заборгованості [25].

Також за результатами аналізу оптимізують добір дебіторів – визначають тих із них, по відношенню до яких підприємству доцільно продовжувати постачання продукції у кредит. Такий добір здійснюється за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозі фінансові можливості покупця по оплаті запитуваного ним обсягу товарів, рівень його поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні й фінансові умови підприємства-продавця (затовареність, ступінь потреби в готівці тощо).

Аналіз за строками погашення зазвичай здійснюють шляхом ранжування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення. Найбільш розповсюджена класифікація передбачає таке угруповання: 0-30 днів; 31-60; 61-90; понад 91 день. Особливу увагу приділяють аналізу простроченої заборгованості. Так, при затримці платежу в обсязі понад 300 мінімальних заробітних плат на термін понад 90 днів підприємство-постачальних може

порушувати справу у господарському суді про неплатоспроможність (банкрутство) дебітора.

Важливим аспектом аналізу дебіторської заборгованості є аналіз оборотності, засади якого викладено у підпункті 4.4 даної теми.

Загалом за результатами аналізу дебіторської заборгованості розробляють пропозиції по оптимізації кредитної політики підприємства й обґрунтовують заходи з погашення або рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема через механізми факторингу, форфейтингу, обліку векселів, примусового стягнення через суд тощо.

Аналіз грошових коштів спрямовується на визначення їх оптимального залишку й нерозривно пов'язаний із оцінюванням грошових потоків. В управлінській діагностиці й менеджменті питання, пов'язані з оцінкою руху грошових коштів, є одними із найскладніших. Тому у даному навчальному посібнику вони розглядаються детально у темі щодо діагностики ліквідності і платоспроможності (див. тему 8).

4.4. Аналіз ефективності використання оборотних активів

Ефективність використання оборотних активів оцінюють за рівнями їх рентабельності та оборотності. У таблиці 4.3 наведено порядок обчислення показників ефективності.

Рентабельність оборотних активів визначається співвідношенням чистого прибутку і середньої за період вартості оборотних активів. Дає уявлення про віддачу ресурсів, вкладених у формування оборотного капіталу. Значення даного показника істотно залежить від специфіки діяльності підприємства. Тому загальних нормативів для підприємств різних галузей економіки щодо рентабельності оборотних активів не встановлено. Такий норматив доцільно визначати лише у відношенні конкретних підприємств або видів діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивно розцінюється зростання показника рентабельності оборотних активів у динаміці.

порушувати справу у господарському суді про неплатоспроможність (банкрутство) дебітора.

Важливим аспектом аналізу дебіторської заборгованості є аналіз оборотності, засади якого викладено у підпункті 4.4 даної теми.

Загалом за результатами аналізу дебіторської заборгованості розробляють пропозиції по оптимізації кредитної політики підприємства й обґрунтовують заходи з погашення або рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема через механізми факторингу, форфейтингу, обліку векселів, примусового стягнення через суд тощо.

Аналіз грошових коштів спрямовується на визначення їх оптимального залишку й нерозривно пов'язаний із оцінюванням грошових потоків. В управлінській діагностиці й менеджменті питання, пов'язані з оцінкою руху грошових коштів, є одними із найскладніших. Тому у даному навчальному посібнику вони розглядаються детально у темі щодо діагностики ліквідності і платоспроможності (див. тему 8).

4.4. Аналіз ефективності використання оборотних активів

Ефективність використання оборотних активів оцінюють за рівнями їх рентабельності та оборотності. У таблиці 4.3 наведено порядок обчислення показників ефективності.

Рентабельність оборотних активів визначається співвідношенням чистого прибутку і середньої за період вартості оборотних активів. Дає уявлення про віддачу ресурсів, вкладених у формування оборотного капіталу. Значення даного показника істотно залежить від специфіки діяльності підприємства. Тому загальних нормативів для підприємств різних галузей економіки щодо рентабельності оборотних активів не встановлено. Такий норматив доцільно визначати лише у відношенні конкретних підприємств або видів діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивно розцінюється зростання показника рентабельності оборотних активів у динаміці.

Основні показники оцінювання оборотності оборотних активів

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Рентабельність оборотних активів, %	$\text{ЧП} / \text{ОА}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) × 100	Зростання у динаміці
2. Оборотність оборотних активів	$\text{ЧД} / \text{ОА}_{\text{ср}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / (форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
3. Коефіцієнт закріплення оборотних активів	$\text{ОА}_{\text{ср}} / \text{ЧД}$	((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) / форма №2 р.035	((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) / форма №2 р.2000	Скорочення у динаміці
4. Тривалість обороту оборотних активів, днів	$\text{ОА}_{\text{ср}} / \text{ЧД} \times \text{T}$	((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) / форма №2 р.035 × 360	((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) / форма №2 р.2000 × 360*	Скорочення у динаміці

Умовні позначення:
 ЧП – чистий прибуток;
 ОА_{ср} – середня за період вартість оборотних активів з урахуванням витрат майбутніх періодів;
 Т – тривалість періоду в днях (місяць – 30, квартал – 90, рік – 360);
 ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
 * - для періоду рік – 360; для періоду квартал – 90; для періоду місяць – 30.

Показники обчислюються за даними форми №1 «Баланс» та форми №2 «Звіт про фінансові результати»; р. – рядок, к. – колонка

Основні показники оцінювання оборотності оборотних активів

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Рентабельність оборотних активів, %	$\text{ЧП} / \text{ОА}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) × 100	Зростання у динаміці
2. Оборотність оборотних активів	$\text{ЧД} / \text{ОА}_{\text{ср}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / (форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
3. Коефіцієнт закріплення оборотних активів	$\text{ОА}_{\text{ср}} / \text{ЧД}$	((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) / форма №2 р.035	((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) / форма №2 р.2000	Скорочення у динаміці
4. Тривалість обороту оборотних активів, днів	$\text{ОА}_{\text{ср}} / \text{ЧД} \times \text{T}$	((форма №1 р.260 к.3 + форма №1 р.270 к.3 + форма №1 р.260 к.4 + форма №1 р.270 к.4) / 2) / форма №2 р.035 × 360	((форма №1 р.1195 к.3 + форма №1 р.1195 к.4) / 2) / форма №2 р.2000 × 360*	Скорочення у динаміці

Умовні позначення:
 ЧП – чистий прибуток;
 ОА_{ср} – середня за період вартість оборотних активів з урахуванням витрат майбутніх періодів;
 Т – тривалість періоду в днях (місяць – 30, квартал – 90, рік – 360);
 ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
 * - для періоду рік – 360; для періоду квартал – 90; для періоду місяць – 30.

Показники обчислюються за даними форми №1 «Баланс» та форми №2 «Звіт про фінансові результати»; р. – рядок, к. – колонка

На відміну від інших видів майна підприємства, а також джерел формування капіталу, для оборотних активів рентабельність не є основним показником ефективності їх використання. Адже оборотні активи призначені для забезпечення процесу ведення господарської діяльності шляхом їх постійної трансформації з одного уречевленого стану в інший – тобто шляхом їх обертання.

Тому найважливішими показниками ефективності використання оборотних активів і є показники оборотності. Вони обчислюються як для усієї сукупності оборотних коштів в цілому, так і для різних складових елементів оборотного капіталу відокремлено. Показники оборотності обчислюють шляхом співвідношення виручки (доходу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і аналізованої величини (оборотних активів або їх складових елементів).

При цьому за різними методиками фінансового аналізу пропонуються два основних підходи до обчислень: 1) з урахуванням валової виручки, яка включає суму непрямих податків (податку на додану вартість, акцизних зборів й інших вирахувань із доходу; 2) з урахуванням чистого доходу, тобто суми виручки зменшеної на суму непрямих податків. У першому випадку аналізується загальна здатність оборотних активів до трансформації, у другому – реальний процес трансформування з урахуванням специфіки непрямого оподаткування підприємства. Нині, у зв'язку з останніми новаціями у фінансовому обліку і звітності більш прийнятним є другий підхід.

Показник оборотності оборотних активів визначає кількість оборотів, які здійснюють оборотні кошти упродовж аналізованого періоду. Він дає уявлення про їх загальну здатність проходити повний оборот. Оптимальне значення показника залежить від сфери діяльності підприємства. Так, наприклад, для підприємств торгівлі продуктами харчування даний показник має бути максимально високим. Адже швидкість псування товарів й обмеженість термінів їх використання обумовлює необхідність якомога швидшого продажу. Для підприємств торгівлі непродовольчими товарами оборотність може бути

На відміну від інших видів майна підприємства, а також джерел формування капіталу, для оборотних активів рентабельність не є основним показником ефективності їх використання. Адже оборотні активи призначені для забезпечення процесу ведення господарської діяльності шляхом їх постійної трансформації з одного уречевленого стану в інший – тобто шляхом їх обертання.

Тому найважливішими показниками ефективності використання оборотних активів і є показники оборотності. Вони обчислюються як для усієї сукупності оборотних коштів в цілому, так і для різних складових елементів оборотного капіталу відокремлено. Показники оборотності обчислюють шляхом співвідношення виручки (доходу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і аналізованої величини (оборотних активів або їх складових елементів).

При цьому за різними методиками фінансового аналізу пропонуються два основних підходи до обчислень: 1) з урахуванням валової виручки, яка включає суму непрямих податків (податку на додану вартість, акцизних зборів й інших вирахувань із доходу; 2) з урахуванням чистого доходу, тобто суми виручки зменшеної на суму непрямих податків. У першому випадку аналізується загальна здатність оборотних активів до трансформації, у другому – реальний процес трансформування з урахуванням специфіки непрямого оподаткування підприємства. Нині, у зв'язку з останніми новаціями у фінансовому обліку і звітності більш прийнятним є другий підхід.

Показник оборотності оборотних активів визначає кількість оборотів, які здійснюють оборотні кошти упродовж аналізованого періоду. Він дає уявлення про їх загальну здатність проходити повний оборот. Оптимальне значення показника залежить від сфери діяльності підприємства. Так, наприклад, для підприємств торгівлі продуктами харчування даний показник має бути максимально високим. Адже швидкість псування товарів й обмеженість термінів їх використання обумовлює необхідність якомога швидшого продажу. Для підприємств торгівлі непродовольчими товарами оборотність може бути

повільнішою, а виробничих підприємств – ще нижчою. Проте, у будь-якому випадку позитивно розцінюється зростання оборотності оборотних активів у динаміці.

Коефіцієнт закріплення оборотних активів обернений до попереднього показника й відображає рівень закріпленості коштів у певному виді оборотних активів. Позитивно розцінюється зниження показника у динаміці.

Тривалість 1 обороту оборотних активів слугує виміром часу, упродовж якого триває 1 оборот оборотних активів. Як і попередні показники його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства. У середньому показник має дорівнювати тривалості циклу звичайної діяльності підприємства. Позитивно розцінюється при зниженні у динаміці.

У табл. 4.4 наведено приклад обчислення показників ефективності використання оборотних активів аналізованого підприємства „Київ”, здійснене на підставі інформації додатків Б та Д (або А і В).

Таблиця 4.4

**Аналіз ефективності використання
оборотних активів підприємства «Київ»**

Найменування показника	1 кварт ал	2 кварт л	3 кварт л	4 кварт л	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1, +,-
Рентабельність оборотних активів, %	11,06	7,82	4,87	1,84	23,53	-9,22
Оборотність оборотних активів	0,69	0,57	0,42	0,35	1,92	-0,34
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	1,45	1,76	2,36	2,88	0,52	1,42
Тривалість 1 обороту оборотних активів, днів	131	158	212	259	187	128

Як видно з даних табл. 4.4 середня рентабельність використання оборотних активів за рік становить 23,53%, при цьому спостерігається її значне скорочення у динаміці. В останньому кварталі показник не досягає навіть 2%. Зниження рентабельності відбувається на тлі уповільнення оборотності. Так, удвічі скоротилася оборотність та зросла тривалість 1 обороту у 4 кварталі порівняно з першим кварталом. Упродовж року оборотні активи для повної

повільнішою, а виробничих підприємств – ще нижчою. Проте, у будь-якому випадку позитивно розцінюється зростання оборотності оборотних активів у динаміці.

Коефіцієнт закріплення оборотних активів обернений до попереднього показника й відображає рівень закріпленості коштів у певному виді оборотних активів. Позитивно розцінюється зниження показника у динаміці.

Тривалість 1 обороту оборотних активів слугує виміром часу, упродовж якого триває 1 оборот оборотних активів. Як і попередні показники його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства. У середньому показник має дорівнювати тривалості циклу звичайної діяльності підприємства. Позитивно розцінюється при зниженні у динаміці.

У табл. 4.4 наведено приклад обчислення показників ефективності використання оборотних активів аналізованого підприємства „Київ”, здійснене на підставі інформації додатків Б та Д (або А і В).

Таблиця 4.4

**Аналіз ефективності використання
оборотних активів підприємства «Київ»**

Найменування показника	1 кварт ал	2 кварт л	3 кварт л	4 кварт л	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1, +,-
Рентабельність оборотних активів, %	11,06	7,82	4,87	1,84	23,53	-9,22
Оборотність оборотних активів	0,69	0,57	0,42	0,35	1,92	-0,34
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	1,45	1,76	2,36	2,88	0,52	1,42
Тривалість 1 обороту оборотних активів, днів	131	158	212	259	187	128

Як видно з даних табл. 4.4 середня рентабельність використання оборотних активів за рік становить 23,53%, при цьому спостерігається її значне скорочення у динаміці. В останньому кварталі показник не досягає навіть 2%. Зниження рентабельності відбувається на тлі уповільнення оборотності. Так, удвічі скоротилася оборотність та зросла тривалість 1 обороту у 4 кварталі порівняно з першим кварталом. Упродовж року оборотні активи для повної

матеріалізації у вигляді чистого доходу здійснюють 1,92 обороти, а тривалість 1 обороту становить 187 днів.

Наведені вище показники залежать від активності підприємства на товарному ринку й, одночасно, є індикаторами для її оцінювання. Тому результати аналізу ефективності використання оборотних активів використовують при оцінюванні ділової активності підприємства.

4.5. Сутність операційного і фінансового циклів підприємства

Поглиблення аналізу ефективності використання оборотних активів здійснюється у розрізі їх окремих елементів. Окремими методиками управлінської, зокрема й фінансової, діагностики пропонується визначення коефіцієнтів оборотності за загальною формулою:

$$Kоб_i = \frac{B}{OA_i} \quad (4.2)$$

де **Kоб_i** – коефіцієнт оборотності *i*-того виду оборотних активів;

B – чистий дохід (або виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

OA_i – вартість оборотних активів *i*-того виду (наприклад, запасів, дебіторської заборгованості тощо).

Проте, для окремих складових оборотного капіталу такий підхід в обчисленні оборотності не завжди виправданий. Адже не всі види оборотних активів у прямий спосіб трансформуються у грошові кошти у вигляді надходження виручки від реалізації. Так, виробничі запаси спочатку перетворюються на незавершене виробництво (при тривалому циклі виробництва). Незавершене виробництво і виробничі запаси при короткому циклі виробництва трансформуються у готову продукцію. Готова продукція

матеріалізації у вигляді чистого доходу здійснюють 1,92 обороти, а тривалість 1 обороту становить 187 днів.

Наведені вище показники залежать від активності підприємства на товарному ринку й, одночасно, є індикаторами для її оцінювання. Тому результати аналізу ефективності використання оборотних активів використовують при оцінюванні ділової активності підприємства.

4.5. Сутність операційного і фінансового циклів підприємства

Поглиблення аналізу ефективності використання оборотних активів здійснюється у розрізі їх окремих елементів. Окремими методиками управлінської, зокрема й фінансової, діагностики пропонується визначення коефіцієнтів оборотності за загальною формулою:

$$Kоб_i = \frac{B}{OA_i} \quad (4.2)$$

де **Kоб_i** – коефіцієнт оборотності *i*-того виду оборотних активів;

B – чистий дохід (або виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

OA_i – вартість оборотних активів *i*-того виду (наприклад, запасів, дебіторської заборгованості тощо).

Проте, для окремих складових оборотного капіталу такий підхід в обчисленні оборотності не завжди виправданий. Адже не всі види оборотних активів у прямий спосіб трансформуються у грошові кошти у вигляді надходження виручки від реалізації. Так, виробничі запаси спочатку перетворюються на незавершене виробництво (при тривалому циклі виробництва). Незавершене виробництво і виробничі запаси при короткому циклі виробництва трансформуються у готову продукцію. Готова продукція

при її реалізації у кредит перетворюється на дебіторську заборгованість. І лише остання, а також готова продукція при попередній оплаті або оплаті по факту відвантаження, трансформуються у виручку (грошові надходження). З цих причин оборотність оборотних активів доцільніше оцінювати на підставі тих фінансових величин, у які відбувається їх перетворення. Наприклад, для запасів – це витрати на виробництво продукції.

Для кращого розуміння порядку оцінювання оборотності складових елементів необхідно розглянути сутність операційного і фінансового циклів підприємства. Схематично ці цикли зображені на рисунку 4.1.

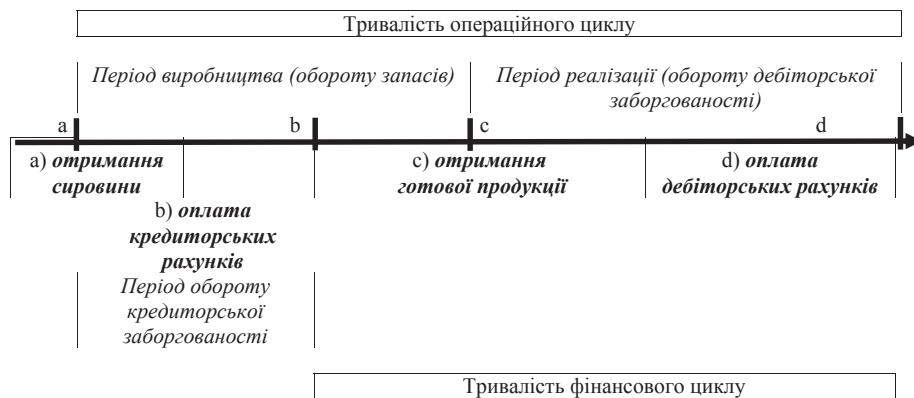


Рис. 4.1. Схематичне зображення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства

На рисунку 4.1 зображено пряму часу. На окремих її точках відбуваються певні події:

а – підприємство отримує сировину (виробничі запаси) від постачальників і розпочинає процес її переробки;

б – підприємство сплачує кредиторські рахунки за отриману сировину. Саме у цей час відбувається витрата грошових коштів;

в – в результаті процесу виробництва підприємство отримує готову продукцію і розпочинає процес реалізації;

при її реалізації у кредит перетворюється на дебіторську заборгованість. І лише остання, а також готова продукція при попередній оплаті або оплаті по факту відвантаження, трансформуються у виручку (грошові надходження). З цих причин оборотність оборотних активів доцільніше оцінювати на підставі тих фінансових величин, у які відбувається їх перетворення. Наприклад, для запасів – це витрати на виробництво продукції.

Для кращого розуміння порядку оцінювання оборотності складових елементів необхідно розглянути сутність операційного і фінансового циклів підприємства. Схематично ці цикли зображені на рисунку 4.1.

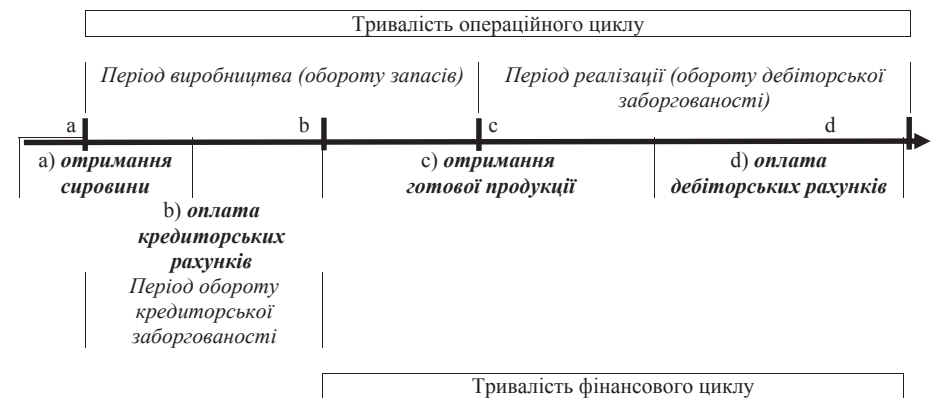


Рис. 4.1. Схематичне зображення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства

На рисунку 4.1 зображено пряму часу. На окремих її точках відбуваються певні події:

а – підприємство отримує сировину (виробничі запаси) від постачальників і розпочинає процес її переробки;

б – підприємство сплачує кредиторські рахунки за отриману сировину. Саме у цей час відбувається витрата грошових коштів;

в – в результаті процесу виробництва підприємство отримує готову продукцію і розпочинає процес реалізації;

d – в результаті реалізації готової продукції підприємство отримує виручку (грошові кошти);

відрізок а - с – являє собою проміжок часу між отриманням сировини та готової продукції. У цей час відбувається процес виробництва (або трансформація виробничих запасів у запаси готової продукції);

відрізок с - d – це проміжок часу між отриманням готової продукції в результаті виробництва та грошовими коштами від її реалізації. У цей час відбувається процес реалізації (або трансформація дебіторської заборгованості у грошові кошти);

відрізок а - d – складається з суми періодів виробництва і реалізації продукції. Оскільки виробництво і реалізація продукції являють собою основну (операційну) діяльність підприємства, то сукупний термін їх здійснення навивають «операційним циклом»;

відрізок а - b – являє собою проміжок часу, упродовж якого на балансі підприємства обліковувалася кредиторська заборгованість. Адже у точці **a** вона виникла унаслідок отримання сировини, а у точці **b** – її було погашено внаслідок оплати рахунків постачальників. Тому цей період є часом обороту кредиторської заборгованості;

відрізок b - d – це час, який минає від терміну сплати кредиторських рахунків (тобто витрати грошових коштів підприємством) до отримання оплати за рахунками споживачів-дебіторів (тобто надходження грошових коштів на рахунки підприємства). Цей проміжок часу у практиці фінансового аналізу і менеджменту набув назви «фінансового циклу» або «часу обороту грошових коштів». По суті тривалість фінансового циклу, як видно з рисунку, в цілому дорівнює тривалості операційного циклу, зменшеної на час обороту кредиторської заборгованості.

Наведемо простий приклад: підприємство 15 квітня отримало від постачальників сировину, а 26 квітня оплатило їх рахунки. В результаті перероблення отриманої сировини 10 травня було отримано готову продукцію і відвантажено її споживачам. 20 травня споживачі оплатили отриману

d – в результаті реалізації готової продукції підприємство отримує виручку (грошові кошти);

відрізок а - с – являє собою проміжок часу між отриманням сировини та готової продукції. У цей час відбувається процес виробництва (або трансформація виробничих запасів у запаси готової продукції);

відрізок с - d – це проміжок часу між отриманням готової продукції в результаті виробництва та грошовими коштами від її реалізації. У цей час відбувається процес реалізації (або трансформація дебіторської заборгованості у грошові кошти);

відрізок а - d – складається з суми періодів виробництва і реалізації продукції. Оскільки виробництво і реалізація продукції являють собою основну (операційну) діяльність підприємства, то сукупний термін їх здійснення навивають «операційним циклом»;

відрізок а - b – являє собою проміжок часу, упродовж якого на балансі підприємства обліковувалася кредиторська заборгованість. Адже у точці **a** вона виникла унаслідок отримання сировини, а у точці **b** – її було погашено внаслідок оплати рахунків постачальників. Тому цей період є часом обороту кредиторської заборгованості;

відрізок b - d – це час, який минає від терміну сплати кредиторських рахунків (тобто витрати грошових коштів підприємством) до отримання оплати за рахунками споживачів-дебіторів (тобто надходження грошових коштів на рахунки підприємства). Цей проміжок часу у практиці фінансового аналізу і менеджменту набув назви «фінансового циклу» або «часу обороту грошових коштів». По суті тривалість фінансового циклу, як видно з рисунку, в цілому дорівнює тривалості операційного циклу, зменшеної на час обороту кредиторської заборгованості.

Наведемо простий приклад: підприємство 15 квітня отримало від постачальників сировину, а 26 квітня оплатило їх рахунки. В результаті перероблення отриманої сировини 10 травня було отримано готову продукцію і відвантажено її споживачам. 20 травня споживачі оплатили отриману

продукцію. Таким чином, за нескладними математичними підрахунками можна визначити, що:

- 1) тривалість виробничого процесу становила 25 днів (з 15 квітня по 10 травня);
- 2) тривалість процесу реалізації – 10 днів (з 10 по 20 травня);
- 3) тривалість операційного циклу – 35 днів (25 +10);
- 4) час обороту кредиторської заборгованості – 11 днів (з 15 по 26 квітня);
- 5) тривалість фінансового циклу – 24 дня (35 – 11).

Незважаючи на видиму простоту обчислень у практичній діяльності підприємства метод прямого математичного розрахунку застосувати не можливо. Адже будь-яке підприємство може для виробництва продукції переробляти не один, а багато видів сировини і матеріалів. І робити це з різною інтенсивністю. У процесі діяльності може відбуватися постачання сировини і матеріалів від різних постачальників, різними за обсягами партіями, з відмінними умовами оплати. Водночас, процес реалізації продукції може складатися із фактів продажу також різних партій готової продукції, за різними умовами постачання і оплати.

З цих причин оборотність запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості та визначення тривалості операційного і фінансового циклів здійснюється за усередненими показниками, порядок обчислення яких наведено нижче.

Перш ніж розглянути алгоритми обчислення зазначених показників необхідно звернути увагу на наступне. Процес постачання сировини і матеріалів, їх переробки та реалізації готової продукції (операційний цикл) залежить від специфіки діяльності підприємства, особливостей технології тощо і може сягати від 1 дня до декількох років. Проте він завжди буде додатнім.

На відміну від операційного фінансовий цикл підприємства може бути як більшим, так і меншим за нульове значення. У такому разі, згідно наведеного вище прикладу, оплата рахунків постачальників мала відбутися не 26 квітня, а, наприклад, 26 травня. У такому випадку тривалість обороту кредиторської

продукцію. Таким чином, за нескладними математичними підрахунками можна визначити, що:

- 1) тривалість виробничого процесу становила 25 днів (з 15 квітня по 10 травня);
- 2) тривалість процесу реалізації – 10 днів (з 10 по 20 травня);
- 3) тривалість операційного циклу – 35 днів (25 +10);
- 4) час обороту кредиторської заборгованості – 11 днів (з 15 по 26 квітня);
- 5) тривалість фінансового циклу – 24 дня (35 – 11).

Незважаючи на видиму простоту обчислень у практичній діяльності підприємства метод прямого математичного розрахунку застосувати не можливо. Адже будь-яке підприємство може для виробництва продукції переробляти не один, а багато видів сировини і матеріалів. І робити це з різною інтенсивністю. У процесі діяльності може відбуватися постачання сировини і матеріалів від різних постачальників, різними за обсягами партіями, з відмінними умовами оплати. Водночас, процес реалізації продукції може складатися із фактів продажу також різних партій готової продукції, за різними умовами постачання і оплати.

З цих причин оборотність запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості та визначення тривалості операційного і фінансового циклів здійснюється за усередненими показниками, порядок обчислення яких наведено нижче.

Перш ніж розглянути алгоритми обчислення зазначених показників необхідно звернути увагу на наступне. Процес постачання сировини і матеріалів, їх переробки та реалізації готової продукції (операційний цикл) залежить від специфіки діяльності підприємства, особливостей технології тощо і може сягати від 1 дня до декількох років. Проте він завжди буде додатнім.

На відміну від операційного фінансовий цикл підприємства може бути як більшим, так і меншим за нульове значення. У такому разі, згідно наведеного вище прикладу, оплата рахунків постачальників мала відбутися не 26 квітня, а, наприклад, 26 травня. У такому випадку тривалість обороту кредиторської

заборгованості сягнула б 41 дня (з 15 квітня до 26 травня), а тривалість фінансового циклу слала б -6 днів ($35 - 41 = -6$). У практичній діяльності підприємств України така ситуація зустрічається досить часто. Мінусове значення фінансового циклу означає, що підприємство сплачує кредиторські рахунки у більш пізні терміни, ніж оплачують його поставки дебітори. Оцінювати таку ситуацію позитивно чи негативно можна лише виходячи із умов діяльності конкретного підприємства.

Так, якщо підприємство на законних засадах укладає договори з кредиторами на значні терміни відстрочки платежів, то це свідчить про довіру до підприємства з боку кредиторів та його здатність ефективно залучати додаткові засоби у власний оборот. Якщо при цьому кредитори не підвищують або незначно підвищують ціну реалізації власної продукції, то таку ситуацію можна розцінити цілком позитивно і відзначити ефективну роботу менеджменту підприємства.

Якщо ж підприємство уповільнює термін обороту кредиторської заборгованості шляхом невчасної сплати рахунків постачальників, то це свідчить про його неплатоспроможність або нездатність вчасно і в повному обсягу нести відповідальність по своїх боргових зобов'язаннях. Така ситуація може розцінюватися лише негативно.

4.6. Визначення та оцінювання тривалості операційного і фінансового циклів

Особливостей щодо алгоритмів обчислення показників оборотності оборотних коштів і тривалості операційного і фінансового циклів у науковій літературі і практиці вирізняють багато. Основними з них є такі:

1. При обчисленні показників оборотності дебіторської заборгованості використовують показник виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У різних методиках у якості такого показника використовують: а)

заборгованості сягнула б 41 дня (з 15 квітня до 26 травня), а тривалість фінансового циклу слала б -6 днів ($35 - 41 = -6$). У практичній діяльності підприємств України така ситуація зустрічається досить часто. Мінусове значення фінансового циклу означає, що підприємство сплачує кредиторські рахунки у більш пізні терміни, ніж оплачують його поставки дебітори. Оцінювати таку ситуацію позитивно чи негативно можна лише виходячи із умов діяльності конкретного підприємства.

Так, якщо підприємство на законних засадах укладає договори з кредиторами на значні терміни відстрочки платежів, то це свідчить про довіру до підприємства з боку кредиторів та його здатність ефективно залучати додаткові засоби у власний оборот. Якщо при цьому кредитори не підвищують або незначно підвищують ціну реалізації власної продукції, то таку ситуацію можна розцінити цілком позитивно і відзначити ефективну роботу менеджменту підприємства.

Якщо ж підприємство уповільнює термін обороту кредиторської заборгованості шляхом невчасної сплати рахунків постачальників, то це свідчить про його неплатоспроможність або нездатність вчасно і в повному обсягу нести відповідальність по своїх боргових зобов'язаннях. Така ситуація може розцінюватися лише негативно.

4.6. Визначення та оцінювання тривалості операційного і фінансового циклів

Особливостей щодо алгоритмів обчислення показників оборотності оборотних коштів і тривалості операційного і фінансового циклів у науковій літературі і практиці вирізняють багато. Основними з них є такі:

1. При обчисленні показників оборотності дебіторської заборгованості використовують показник виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У різних методиках у якості такого показника використовують: а)

валову виручку (з урахуванням непрямих податків); б) чистий дохід (чисту виручку за вирахуванням податку на додану вартість, акцизних зборів й інших відрахувань із доходу); в) виручку від реалізації продукції у кредит. Кожен з цих підходів має свої переваги і недоліки, адже враховує окремі особливості процесу реалізації. Нині найбільш оптимальним є використання показника чистого доходу у зв'язку з прийнятими правилами формування фінансової звітності.

2. При оцінюванні оборотності запасів використовують показники: а) виручки від реалізації; б) матеріальних витрат на виробництво і реалізацію продукції; в) сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції. На нашу думку, використання показника виручки у даному випадку недоцільне, адже, як зазначалося вище, виробничі запаси у прямий спосіб трансформуються не у виручку, а у готову продукцію шляхом їх віднесення на витрати виробництва і обігу. Застосування показника матеріальних витрат не враховує усі особливості процесу трансформації запасів. Тому найбільш виправданим є порядок обчислення оборотності запасів виходячи із сукупної вартості витрат виробництва і обігу.

3. Згідно окремих методик, визначаючи оборотність запасів, обчислюють окремо оборотність виробничих запасів, незавершеного виробництва та тварин на вирощуванні і відгодівлі (по сумі витрат виробництва і обігу) і готової продукції та товарів (по сумі виручки від реалізації). Такий підхід цілком виправданий, проте він не розповсюджений унаслідок ускладнення розрахунків.

4. При обчисленні оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей можуть враховувати: а) лише заборгованість за товари, роботи і послуги; б) усю короткострокову заборгованість, включаючи кошти в розрахунках. Позитивним аспектом першого з наведених підходів є те, що він оперує величинами заборгованості, яка безпосередньо «бере участь» у процесах постачання сировини і матеріалів та реалізації готової продукції. Водночас, поза увагою аналітика в такому випадку залишаються інші види дебіторської і

валову виручку (з урахуванням непрямих податків); б) чистий дохід (чисту виручку за вирахуванням податку на додану вартість, акцизних зборів й інших відрахувань із доходу); в) виручку від реалізації продукції у кредит. Кожен з цих підходів має свої переваги і недоліки, адже враховує окремі особливості процесу реалізації. Нині найбільш оптимальним є використання показника чистого доходу у зв'язку з прийнятими правилами формування фінансової звітності.

2. При оцінюванні оборотності запасів використовують показники: а) виручки від реалізації; б) матеріальних витрат на виробництво і реалізацію продукції; в) сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції. На нашу думку, використання показника виручки у даному випадку недоцільне, адже, як зазначалося вище, виробничі запаси у прямий спосіб трансформуються не у виручку, а у готову продукцію шляхом їх віднесення на витрати виробництва і обігу. Застосування показника матеріальних витрат не враховує усі особливості процесу трансформації запасів. Тому найбільш виправданим є порядок обчислення оборотності запасів виходячи із сукупної вартості витрат виробництва і обігу.

3. Згідно окремих методик, визначаючи оборотність запасів, обчислюють окремо оборотність виробничих запасів, незавершеного виробництва та тварин на вирощуванні і відгодівлі (по сумі витрат виробництва і обігу) і готової продукції та товарів (по сумі виручки від реалізації). Такий підхід цілком виправданий, проте він не розповсюджений унаслідок ускладнення розрахунків.

4. При обчисленні оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей можуть враховувати: а) лише заборгованість за товари, роботи і послуги; б) усю короткострокову заборгованість, включаючи кошти в розрахунках. Позитивним аспектом першого з наведених підходів є те, що він оперує величинами заборгованості, яка безпосередньо «бере участь» у процесах постачання сировини і матеріалів та реалізації готової продукції. Водночас, поза увагою аналітика в такому випадку залишаються інші види дебіторської і

кредиторської заборгованості, які побічно виникають в процесі операційної діяльності. Тому більш поширеним є другий підхід.

5. При обчисленні термінів обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей використовують показник «Т» – тривалість аналізованого періоду у днях. За окремими методиками така тривалість обчислюється: а) виходячи із кількості робочих днів у періоді (адже у вихідні і святкові дні підприємство не працює і, відповідно господарської діяльності не здійснює); б) виходячи з кількості банківських днів (адже підприємства не можуть сплатити кредиторську заборгованість постачальникам й отримати відшкодування боргів від дебіторів на рахунки у банках у ті дні, коли банки не працюють); в) за кількістю календарних днів. Відповідно обчислення часу обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості й тривалість операційного і фінансового циклів відбувається у робочих, банківських і календарних днях. Кожен з наведених підходів є логічним. Проте, якщо у тижні, наприклад, 5 робочих, 6 банківських та 7 календарних днів, то тривалість фінансового циклу у 10 робочих днів буде відповідати його тривалості у банківських днях дванадцяти, а у календарних - чотирнадцяти. В кінцевому рахунку тривалість циклу в усіх випадках дорівнюватиме двом тижням. Тому для спрощення обчислень зазвичай користуються кількістю календарних днів у аналізованому періоді. Аналізованим періодом може бути місяць (відповідно від 29 до 31 дня), квартал (90 – 92 дня) та рік (365 – 366 днів). Для спрощення розрахунків по часту тривалість будь-якого місяця прирівнюють до 30 днів, кварталу – до 90 і року – до 360 днів. Час обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей та тривалість операційного і фінансового циклів, які визначаються у днях, доцільно округлювати до цілих значень у сторону їх збільшення.

У даному навчальному посібнику наведено найбільш розповсюджений порядок обчислення показників оборотності (табл. 4.5).

кредиторської заборгованості, які побічно виникають в процесі операційної діяльності. Тому більш поширеним є другий підхід.

5. При обчисленні термінів обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей використовують показник «Т» – тривалість аналізованого періоду у днях. За окремими методиками така тривалість обчислюється: а) виходячи із кількості робочих днів у періоді (адже у вихідні і святкові дні підприємство не працює і, відповідно господарської діяльності не здійснює); б) виходячи з кількості банківських днів (адже підприємства не можуть сплатити кредиторську заборгованість постачальникам й отримати відшкодування боргів від дебіторів на рахунки у банках у ті дні, коли банки не працюють); в) за кількістю календарних днів. Відповідно обчислення часу обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості й тривалість операційного і фінансового циклів відбувається у робочих, банківських і календарних днях. Кожен з наведених підходів є логічним. Проте, якщо у тижні, наприклад, 5 робочих, 6 банківських та 7 календарних днів, то тривалість фінансового циклу у 10 робочих днів буде відповідати його тривалості у банківських днях дванадцяти, а у календарних - чотирнадцяти. В кінцевому рахунку тривалість циклу в усіх випадках дорівнюватиме двом тижням. Тому для спрощення обчислень зазвичай користуються кількістю календарних днів у аналізованому періоді. Аналізованим періодом може бути місяць (відповідно від 29 до 31 дня), квартал (90 – 92 дня) та рік (365 – 366 днів). Для спрощення розрахунків по часту тривалість будь-якого місяця прирівнюють до 30 днів, кварталу – до 90 і року – до 360 днів. Час обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей та тривалість операційного і фінансового циклів, які визначаються у днях, доцільно округлювати до цілих значень у сторону їх збільшення.

У даному навчальному посібнику наведено найбільш розповсюджений порядок обчислення показників оборотності (табл. 4.5).

**Показники оцінювання оборотності оборотних активів
та визначення тривалості операційного і фінансового циклів**

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Коефіцієнт оборотності запасів	$OB / Z_{сер}$	форма №2 р.280 / ((форма №1 р.100 к.3 + форма №1 р.110 к.3 + форма №1 р.120 к.3 + форма №1 р.130 к.3 + форма №1 р.140 к.3) + [форма №1 р.100 к.4 + форма №1 р.110 к.4 + форма №1 р.120 к.4 + форма №1 р.130 к.4 + форма №1 р.140 к.4]) / 2)	форма №2 р.2550 / ((форма №1 р.1100 к.3 + форма №1 р.1100 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
2. Час обороту запасів, днів (ЧОЗ)	$Z_{сер} / OB \times T$	((форма №1 р.100 к.3 + форма №1 р.110 к.3 + форма №1 р.120 к.3 + форма №1 р.130 к.3 + форма №1 р.140 к.3) + [форма №1 р.100 к.4 + форма №1 р.110 к.4 + форма №1 р.120 к.4 + форма №1 р.130 к.4 + форма №1 р.140 к.4]) / 2) / форма №2 р.280 × t	((форма №1 р.1100 к.3 + форма №1 р.1100 к.4) / 2) / форма №2 р.2550 × t*	Зниження у динаміці
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$ЧД / ДЗ_{сер}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.160 к.3 + форма №1 р.160 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1125 к.3 + форма №1 р.1125 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
4. Час обороту дебіторської заборгованості, днів (ЧОДЗ)	$ДЗ_{сер} / ЧД \times T$	((форма №1 р.160 к.3 + форма №1 р.160 к.4) / 2) / форма №2 р.035 × t*	((форма №1 р.1125 к.3 + форма №1 р.1125 к.4) / 2) / форма №2 р.2000 × t*	Зниження у динаміці
5. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$OB / КЗ_{сер}$	форма №2 р.280 / ((форма №1 р.530 к.3 + форма №1 р.530 к.4) / 2)	форма №2 р.2550 / ((форма №1 р.1615 к.3 + форма №1 р.1615 к.4) / 2)	Оцінюється ситуаційно

**Показники оцінювання оборотності оборотних активів
та визначення тривалості операційного і фінансового циклів**

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Коефіцієнт оборотності запасів	$OB / Z_{сер}$	форма №2 р.280 / ((форма №1 р.100 к.3 + форма №1 р.110 к.3 + форма №1 р.120 к.3 + форма №1 р.130 к.3 + форма №1 р.140 к.3) + [форма №1 р.100 к.4 + форма №1 р.110 к.4 + форма №1 р.120 к.4 + форма №1 р.130 к.4 + форма №1 р.140 к.4]) / 2)	форма №2 р.2550 / ((форма №1 р.1100 к.3 + форма №1 р.1100 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
2. Час обороту запасів, днів (ЧОЗ)	$Z_{сер} / OB \times T$	((форма №1 р.100 к.3 + форма №1 р.110 к.3 + форма №1 р.120 к.3 + форма №1 р.130 к.3 + форма №1 р.140 к.3) + [форма №1 р.100 к.4 + форма №1 р.110 к.4 + форма №1 р.120 к.4 + форма №1 р.130 к.4 + форма №1 р.140 к.4]) / 2) / форма №2 р.280 × t*	((форма №1 р.1100 к.3 + форма №1 р.1100 к.4) / 2) / форма №2 р.2550 × t*	Зниження у динаміці
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$ЧД / ДЗ_{сер}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.160 к.3 + форма №1 р.160 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1125 к.3 + форма №1 р.1125 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
4. Час обороту дебіторської заборгованості, днів (ЧОДЗ)	$ДЗ_{сер} / ЧД \times T$	((форма №1 р.160 к.3 + форма №1 р.160 к.4) / 2) / форма №2 р.035 × t*	((форма №1 р.1125 к.3 + форма №1 р.1125 к.4) / 2) / форма №2 р.2000 × t*	Зниження у динаміці
5. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$OB / КЗ_{сер}$	форма №2 р.280 / ((форма №1 р.530 к.3 + форма №1 р.530 к.4) / 2)	форма №2 р.2550 / ((форма №1 р.1615 к.3 + форма №1 р.1615 к.4) / 2)	Оцінюється ситуаційно

Закінчення таблиці 4.5

1	2	3	4	5
6. Час обороту кредиторської заборгованості, днів (ЧОКЗ)	$KZ_{\text{ср}} / \text{OB} \times T$	(форма №1 р.530 к.3 + форма №1 р.530 к.4) / 2) / форма №2 р.280 × t*	(форма №1 р.1615 к.3 + форма №1 р.1615 к.4) / 2) / форма №2 р.2550 × t	Оцінюється ситуаційно
7. Тривалість операційного циклу, днів (ТОЦ)	ЧОЗ + ЧОДЗ	показник 2 + показник 4	показник 2 + показник 4	Зниження у динаміці
8. Тривалість фінансового циклу, днів (ТФЦ)	ТОЦ – ЧОКЗ	показник 7 – показник 6	показник 7 – показник 6	Зниження у динаміці
<p>Умовні позначення:</p> <p>ОВ – сума всіх операційних витраг; З_{ср} – середня за період вартість усіх запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, тварин на вирощуванні і відгодівлі, готової продукції і товарів; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); ДЗ_{ср} – середня за період дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; КЗ_{ср} – середня за період кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; Т – тривалість періоду в днях (місяці – 30, квартал – 90, рік – 360). За окремими методиками оцінку проводять виходячи із тривалості періоду не в календарних, а в робочих або банківських днях; t* – для періоду рік – 360; для періоду квартал – 90; для періоду місяць – 30.</p> <p>Показники обчислюються за даними форми №1 «Баланс» та форми №2 «Звіт про фінансові результати»: р. – рядок, к. – колонка</p>				

Закінчення таблиці 4.5

1	2	3	4	5
6. Час обороту кредиторської заборгованості, днів (ЧОКЗ)	$KZ_{\text{ср}} / \text{OB} \times T$	(форма №1 р.530 к.3 + форма №1 р.530 к.4) / 2) / форма №2 р.280 × t*	(форма №1 р.1615 к.3 + форма №1 р.1615 к.4) / 2) / форма №2 р.2550 × t	Оцінюється ситуаційно
7. Тривалість операційного циклу, днів (ТОЦ)	ЧОЗ + ЧОДЗ	показник 2 + показник 4	показник 2 + показник 4	Зниження у динаміці
8. Тривалість фінансового циклу, днів (ТФЦ)	ТОЦ – ЧОКЗ	показник 7 – показник 6	показник 7 – показник 6	Зниження у динаміці
<p>Умовні позначення:</p> <p>ОВ – сума всіх операційних витраг; З_{ср} – середня за період вартість усіх запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, тварин на вирощуванні і відгодівлі, готової продукції і товарів; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); ДЗ_{ср} – середня за період дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; КЗ_{ср} – середня за період кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; Т – тривалість періоду в днях (місяці – 30, квартал – 90, рік – 360). За окремими методиками оцінку проводять виходячи із тривалості періоду не в календарних, а в робочих або банківських днях; t* – для періоду рік – 360; для періоду квартал – 90; для періоду місяць – 30.</p> <p>Показники обчислюються за даними форми №1 «Баланс» та форми №2 «Звіт про фінансові результати»: р. – рядок, к. – колонка</p>				

Коефіцієнт оборотності запасів являє собою кількість оборотів, яку здійснюють запаси упродовж аналізованого періоду. Як і щодо всіх показників оборотності, його значення обумовлюється специфікою діяльності підприємства – чим коротший технологічний цикл виробництва, тим більшим має бути значення даного показника. Позитивно оцінюється зростання у динаміці.

Час обороту запасів – це кількість днів, упродовж яких відбувається один оборот запасів. Відповідно цей показник позитивно оцінюється у динаміці у випадку його зниження.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості слугує для визначення кількості оборотів, яку здійснює дебіторська заборгованість упродовж аналізованого періоду. При цьому час обороту дебіторської заборгованості – для визначення тривалості одного обороту у днях. Як і у випадку оцінювання оборотності запасів, позитивно розцінюється збільшення коефіцієнту оборотності та скорочення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу визначається як сума періодів обороту запасів і дебіторської заборгованості (див. рис. 4.1). Показує тривалість процесу основної діяльності підприємства, позитивно оцінюється при скороченні у динаміці.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за період. Цей показник може позитивно оцінюватися як у випадках зростання, так і у випадках зниження – залежно від специфіки діяльності та фінансового стану підприємства. Так, якщо підприємство є цілком платоспроможним, рівень його фінансових ризиків незначний, воно користується довірою у постачальників – то уповільнення оборотності кредиторської заборгованості має оцінюватися цілком позитивно.

У разі, коли підприємство неплатоспроможне і фінансово нестійке, зростання кредиторської заборгованості й уповільнення її оборотності є сигналом подальшого погіршення фінансового стану і має розцінюватися негативно.

Коефіцієнт оборотності запасів являє собою кількість оборотів, яку здійснюють запаси упродовж аналізованого періоду. Як і щодо всіх показників оборотності, його значення обумовлюється специфікою діяльності підприємства – чим коротший технологічний цикл виробництва, тим більшим має бути значення даного показника. Позитивно оцінюється зростання у динаміці.

Час обороту запасів – це кількість днів, упродовж яких відбувається один оборот запасів. Відповідно цей показник позитивно оцінюється у динаміці у випадку його зниження.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості слугує для визначення кількості оборотів, яку здійснює дебіторська заборгованість упродовж аналізованого періоду. При цьому час обороту дебіторської заборгованості – для визначення тривалості одного обороту у днях. Як і у випадку оцінювання оборотності запасів, позитивно розцінюється збільшення коефіцієнту оборотності та скорочення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу визначається як сума періодів обороту запасів і дебіторської заборгованості (див. рис. 4.1). Показує тривалість процесу основної діяльності підприємства, позитивно оцінюється при скороченні у динаміці.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за період. Цей показник може позитивно оцінюватися як у випадках зростання, так і у випадках зниження – залежно від специфіки діяльності та фінансового стану підприємства. Так, якщо підприємство є цілком платоспроможним, рівень його фінансових ризиків незначний, воно користується довірою у постачальників – то уповільнення оборотності кредиторської заборгованості має оцінюватися цілком позитивно.

У разі, коли підприємство неплатоспроможне і фінансово нестійке, зростання кредиторської заборгованості й уповільнення її оборотності є сигналом подальшого погіршення фінансового стану і має розцінюватися негативно.

Час обороту кредиторської заборгованості – це тривалість одного обороту у днях. Оцінюється у зворотному порядку, ніж коефіцієнт оборотності. У разі високої платоспроможності і фінансової стійкості – позитивне його зростання, у разі платіжних проблем – зниження.

Тривалість фінансового циклу дає змогу оцінити повний оборот грошових коштів у днях. Позитивно оцінюється при його скороченні у динаміці. Проте, як уже зазначалося вище, тривалість фінансового циклу може набувати від’ємного значення і як позитивно характеризувати ефективність фінансового менеджменту господарюючого суб’єкта, так і слугувати сигналом наявності платіжних проблем й нездатності підприємства вчасного здійснювати розрахунки. Тому зазвичай формалізовану діагностику фінансового циклу (його визначення у днях) доцільно доповнювати неформалізованими оцінками з огляду на причини і наслідки виявлених тенденцій обороту грошових коштів.

В табл. 4.6 наведено приклад оцінювання оборотності оборотних коштів і визначення тривалості циклів аналізованого підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В за підходами до 2013 р.).

Таблиця 4.6

Оцінювання оборотності оборотних активів та визначення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства «Київ»

Найменування показника	1 кварта л	2 кварта л	3 кварта л	4 кварта л	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-
Коефіцієнт оборотності запасів	0,71	0,61	0,48	0,45	2,22	-0,26
Час обороту запасів, днів	127	148	187	200	163	73
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,83	3,18	2,17	1,49	8,70	-2,34
Час обороту дебіторської заборгованості, днів	24	28	42	60	41	37
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,14	1,86	1,18	0,99	5,17	-1,15
Час обороту кредиторської заборгованості, днів	42	48	76	91	70	49
Тривалість операційного циклу, днів	150	176	229	260	204	110
Тривалість фінансового циклу, днів	108	128	153	169	134	61

Час обороту кредиторської заборгованості – це тривалість одного обороту у днях. Оцінюється у зворотному порядку, ніж коефіцієнт оборотності. У разі високої платоспроможності і фінансової стійкості – позитивне його зростання, у разі платіжних проблем – зниження.

Тривалість фінансового циклу дає змогу оцінити повний оборот грошових коштів у днях. Позитивно оцінюється при його скороченні у динаміці. Проте, як уже зазначалося вище, тривалість фінансового циклу може набувати від’ємного значення і як позитивно характеризувати ефективність фінансового менеджменту господарюючого суб’єкта, так і слугувати сигналом наявності платіжних проблем й нездатності підприємства вчасного здійснювати розрахунки. Тому зазвичай формалізовану діагностику фінансового циклу (його визначення у днях) доцільно доповнювати неформалізованими оцінками з огляду на причини і наслідки виявлених тенденцій обороту грошових коштів.

В табл. 4.6 наведено приклад оцінювання оборотності оборотних коштів і визначення тривалості циклів аналізованого підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В за підходами до 2013 р.).

Таблиця 4.6

Оцінювання оборотності оборотних активів та визначення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства «Київ»

Найменування показника	1 кварта л	2 кварта л	3 кварта л	4 кварта л	За рік	Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-
Коефіцієнт оборотності запасів	0,71	0,61	0,48	0,45	2,22	-0,26
Час обороту запасів, днів	127	148	187	200	163	73
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,83	3,18	2,17	1,49	8,70	-2,34
Час обороту дебіторської заборгованості, днів	24	28	42	60	41	37
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,14	1,86	1,18	0,99	5,17	-1,15
Час обороту кредиторської заборгованості, днів	42	48	76	91	70	49
Тривалість операційного циклу, днів	150	176	229	260	204	110
Тривалість фінансового циклу, днів	108	128	153	169	134	61

Як видно з даних табл. 4.6 у підприємства значно зростає тривалість операційного циклу, головним чином за рахунок уповільнення оборотності запасів, що свідчить про погіршення виробничої діяльності. Водночас, у середньому за 1 квартал термін реалізації (обороту дебіторської заборгованості) складав 24 днів, а у 4 кварталі – сягнув 2 місяців, що може бути наслідком ускладнень у збутовій сфері. Фінансовий цикл зріс, у тому числі й внаслідок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості. Отже, керівництву підприємства необхідно вжити заходів щодо підвищення ритмічності діяльності, а у процесі подальшого аналізу особливу увагу приділити оцінюванню платоспроможності підприємства.

Наведені показники є індикаторами ділової активності підприємства, його здатності швидко і ритмічно здійснювати операційну діяльність. Крім того, швидкість трансформації оборотних активів у гроші слугує індикатором ліквідності підприємства та впливає на його платоспроможність. Тому коефіцієнти і терміни оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей, тривалість операційного і фінансового циклів розраховуються при оцінюванні ділової активності підприємства, аналізі ліквідності і платоспроможності.

Тема 5. ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

5.1. Сутність та складові виробничого потенціалу

Майно підприємства (його необоротні і оборотні активи) є основою виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта, а отже їх діагностика є вагомим складовим елементом діагностики виробничого потенціалу. Проте, власне поняття «виробничий потенціал» є значно ширшим і включає не лише майно, а й багато інших складових.

Як видно з даних табл. 4.6 у підприємства значно зростає тривалість операційного циклу, головним чином за рахунок уповільнення оборотності запасів, що свідчить про погіршення виробничої діяльності. Водночас, у середньому за 1 квартал термін реалізації (обороту дебіторської заборгованості) складав 24 днів, а у 4 кварталі – сягнув 2 місяців, що може бути наслідком ускладнень у збутовій сфері. Фінансовий цикл зріс, у тому числі й внаслідок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості. Отже, керівництву підприємства необхідно вжити заходів щодо підвищення ритмічності діяльності, а у процесі подальшого аналізу особливу увагу приділити оцінюванню платоспроможності підприємства.

Наведені показники є індикаторами ділової активності підприємства, його здатності швидко і ритмічно здійснювати операційну діяльність. Крім того, швидкість трансформації оборотних активів у гроші слугує індикатором ліквідності підприємства та впливає на його платоспроможність. Тому коефіцієнти і терміни оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованостей, тривалість операційного і фінансового циклів розраховуються при оцінюванні ділової активності підприємства, аналізі ліквідності і платоспроможності.

Тема 5. ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

5.1. Сутність та складові виробничого потенціалу

Майно підприємства (його необоротні і оборотні активи) є основою виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта, а отже їх діагностика є вагомим складовим елементом діагностики виробничого потенціалу. Проте, власне поняття «виробничий потенціал» є значно ширшим і включає не лише майно, а й багато інших складових.

В широкому розумінні «потенціал» являє собою «потужність», «силу», тому **потенціал підприємства** зазвичай розуміють як його спроможність щодо досягнення визначених стратегічних і тактичних цілей діяльності на основі використання сукупності наявних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей тощо. В структурі потенціалу вирізняють його ринкову, соціальну, загалом економічну й інші частини, проте, основною залишається виробнича складова.

Під **виробничим потенціалом підприємства** розуміють його потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку.

До характеристик виробничого потенціалу відносять [26]: цілісність, складність, взаємозамінність, альтернативність його елементів, взаємозв'язок і взаємодія його елементів, здатність до сприйняття в якості елементів новітніх досягнень науково-технічного прогресу, здатність до розвитку шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей, гнучкість виробничої системи, потужність виробничого потенціалу.

Як і загальне поняття потенціалу, виробничий потенціалу підприємства у своїй структурі вміщує декілька відокремлених та водночас взаємопов'язаних складових (див. рис. 5.1).

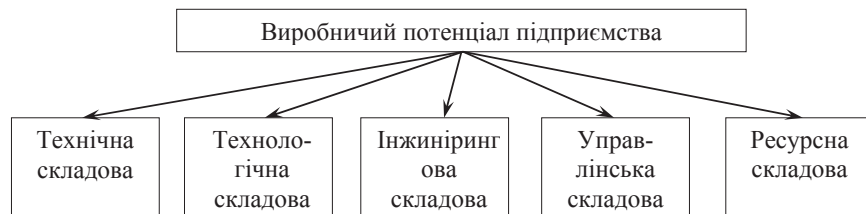


Рис. 5.1. Основні складові виробничого потенціалу підприємства

В широкому розумінні «потенціал» являє собою «потужність», «силу», тому **потенціал підприємства** зазвичай розуміють як його спроможність щодо досягнення визначених стратегічних і тактичних цілей діяльності на основі використання сукупності наявних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей тощо. В структурі потенціалу вирізняють його ринкову, соціальну, загалом економічну й інші частини, проте, основною залишається виробнича складова.

Під **виробничим потенціалом підприємства** розуміють його потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку.

До характеристик виробничого потенціалу відносять [26]: цілісність, складність, взаємозамінність, альтернативність його елементів, взаємозв'язок і взаємодія його елементів, здатність до сприйняття в якості елементів новітніх досягнень науково-технічного прогресу, здатність до розвитку шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей, гнучкість виробничої системи, потужність виробничого потенціалу.

Як і загальне поняття потенціалу, виробничий потенціалу підприємства у своїй структурі вміщує декілька відокремлених та водночас взаємопов'язаних складових (див. рис. 5.1).

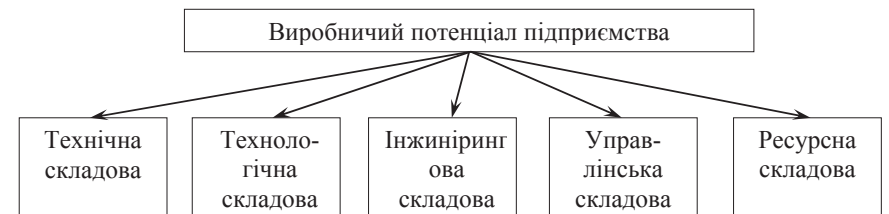


Рис. 5.1. Основні складові виробничого потенціалу підприємства

Так, основними складовими виробничого потенціалу називають технічну, технологічну, інжинірингову, управлінську і ресурсну [18].

Технічна складова виробничого потенціалу відображає можливості використання наявних основних засобів, зокрема обладнання, будівель, споруд, устаткування, для здійснення фізичних операцій з виготовлення продукції (виготовлення товарів, надання послуг, виконання робіт), а також можливості конструктивного удосконалення і модернізації всієї техніки для більш ефективного забезпечення виробничих операцій. Тому ключовим аспектом оцінювання технічної складової виробничого потенціалу є діагностика основних засобів підприємства. При цьому особливу увагу доцільно приділити показникам наявності, стану і руху основних засобів. Проте, необхідно пам'ятати, що використання основних засобів потребує відповідного підкріплення оборотними активами. Тому додатковою складовою оцінювання має стати й діагностика оборотних коштів.

Технологічна складова виробничого потенціалу по своїй суті регламентує послідовність і порядок здійснення конкретних операцій з виготовлення продукції (надання послуг) у вигляді технологічного регламенту, а також обґрунтовує нормативно-правовий бік виробничих процесів, узгоджуючи його з чинними в галузі (регіоні, країні) стандартами виробництва. Нині в епоху випереджаючого розвитку науково-технічного прогресу технологічна складова стає чи не найвпливовою складовою виробничого потенціалу. Вона багато в чому пов'язана із інжиніринговою складовою.

Інжинірингова складова виробничого потенціалу передбачає проектування нових і удосконалення існуючих різновидів продукції (послуг), уможливує деталізований підхід до специфікацій окремих виробів з оформленням відповідної проектної документації. Ця складова ґрунтується на маркетингових дослідженнях ринкового середовища, зокрема платоспроможного попиту споживачів.

Управлінська складова виробничого потенціалу підприємства як складова виробничого потенціалу є керівною ланкою процесу менеджменту, тобто

Так, основними складовими виробничого потенціалу називають технічну, технологічну, інжинірингову, управлінську і ресурсну [18].

Технічна складова виробничого потенціалу відображає можливості використання наявних основних засобів, зокрема обладнання, будівель, споруд, устаткування, для здійснення фізичних операцій з виготовлення продукції (виготовлення товарів, надання послуг, виконання робіт), а також можливості конструктивного удосконалення і модернізації всієї техніки для більш ефективного забезпечення виробничих операцій. Тому ключовим аспектом оцінювання технічної складової виробничого потенціалу є діагностика основних засобів підприємства. При цьому особливу увагу доцільно приділити показникам наявності, стану і руху основних засобів. Проте, необхідно пам'ятати, що використання основних засобів потребує відповідного підкріплення оборотними активами. Тому додатковою складовою оцінювання має стати й діагностика оборотних коштів.

Технологічна складова виробничого потенціалу по своїй суті регламентує послідовність і порядок здійснення конкретних операцій з виготовлення продукції (надання послуг) у вигляді технологічного регламенту, а також обґрунтовує нормативно-правовий бік виробничих процесів, узгоджуючи його з чинними в галузі (регіоні, країні) стандартами виробництва. Нині в епоху випереджаючого розвитку науково-технічного прогресу технологічна складова стає чи не найвпливовою складовою виробничого потенціалу. Вона багато в чому пов'язана із інжиніринговою складовою.

Інжинірингова складова виробничого потенціалу передбачає проектування нових і удосконалення існуючих різновидів продукції (послуг), уможливує деталізований підхід до специфікацій окремих виробів з оформленням відповідної проектної документації. Ця складова ґрунтується на маркетингових дослідженнях ринкового середовища, зокрема платоспроможного попиту споживачів.

Управлінська складова виробничого потенціалу підприємства як складова виробничого потенціалу є керівною ланкою процесу менеджменту, тобто

запорукою успішної діяльності підприємства в цілому. Адже прийняття конструктивних і своєчасних управлінських рішень може запобігти непередбачуваним збоям у виробництві та сприяти його надійності.

Доволі часто загальне поняття потенціалу змішують із його ресурсною складовою, адже саме наявність різних видів ресурсів певної якості служить практичному застосуванню усім іншим складовим виробничого потенціалу сукупно. *Ресурсна складова* є найбільш ємною складовою виробничого потенціалу, оскільки включає розгалужену структуру використовуваних у виробничому процесі взаємопов'язаних між собою ресурсів: капітальних, трудових, матеріально-сировинних та інтелектуальних.

Нині останнім додатковим елементом виробничого потенціалу підприємства називають [26] ще й інформацію, яка є доволі специфічним ресурсом. Адже у виробничих процесах інформація виконує сполучну роль, поєднуючи його елементи як одне ціле: регулює споживання ресурсів і заміщення одних видів ресурсів іншими; визначає направленість процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності праці й засобів праці, підвищенню рівня та ефективності технологій. Значна частина ресурсів у вигляді інформації міститься у самій господарській ланці як результат дії її служб, а також від інших спеціалізованих організацій.

5.2. Методичні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу

Зважаючи на широку розгалуженість виробничого потенціалу, методів його діагностики виділяють доволі багато. Який із них доцільно застосовувати при проведенні діагностики в системі управління залежить від:

- цілей і задач, що стоять перед керівництвом підприємства (або іншими користувачами результатів діагностики), на вирішення яких спрямоване вивчення виробничого потенціалу підприємства;

запорукою успішної діяльності підприємства в цілому. Адже прийняття конструктивних і своєчасних управлінських рішень може запобігти непередбачуваним збоям у виробництві та сприяти його надійності.

Доволі часто загальне поняття потенціалу змішують із його ресурсною складовою, адже саме наявність різних видів ресурсів певної якості служить практичному застосуванню усім іншим складовим виробничого потенціалу сукупно. *Ресурсна складова* є найбільш ємною складовою виробничого потенціалу, оскільки включає розгалужену структуру використовуваних у виробничому процесі взаємопов'язаних між собою ресурсів: капітальних, трудових, матеріально-сировинних та інтелектуальних.

Нині останнім додатковим елементом виробничого потенціалу підприємства називають [26] ще й інформацію, яка є доволі специфічним ресурсом. Адже у виробничих процесах інформація виконує сполучну роль, поєднуючи його елементи як одне ціле: регулює споживання ресурсів і заміщення одних видів ресурсів іншими; визначає направленість процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності праці й засобів праці, підвищенню рівня та ефективності технологій. Значна частина ресурсів у вигляді інформації міститься у самій господарській ланці як результат дії її служб, а також від інших спеціалізованих організацій.

5.2. Методичні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу

Зважаючи на широку розгалуженість виробничого потенціалу, методів його діагностики виділяють доволі багато. Який із них доцільно застосовувати при проведенні діагностики в системі управління залежить від:

- цілей і задач, що стоять перед керівництвом підприємства (або іншими користувачами результатів діагностики), на вирішення яких спрямоване вивчення виробничого потенціалу підприємства;

- виразності проблем щодо ефективного формування й раціонального використання виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта з огляду на стан внутрішнього і зовнішнього середовища;

- методичної підготовки аналітика й інших аспектів.

В даному навчальному посібнику висвітлено декілька підходів щодо застосування комплексу методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства.

Доволі повно такі методи діагностики проаналізовані й систематизовані І. В. Кривов'язюком [27].

Так, виділено [27] п'ять основних методів оцінки виробничого потенціалу підприємства: груповий метод, оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка, оцінювання виробничого потенціалу на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ), вимірювання величини виробничого потенціалу на базі поелементного підходу, оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу.

Груповий метод передбачає визначення і оцінювання таких показників, як коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття, приросту основних засобів, а також фондівіддачі, фондомісткості, фондоозброєності, коефіцієнту реальної вартості основних засобів у майні підприємства, рентабельності основних засобів. Перевагою групового методу є те, що при його застосуванні виробничий потенціал розглядається як сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, завдяки чому стає очевидною методика оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів. Проте, методу притаманні й окремі недоліки. Так, він не достатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує такі його складові як технологію та інформованість. Крім того, метод не дає уявлення про розміри окремих його елементів і тим самим позбавляє можливостей підвищити ефективність формування й використання виробничого потенціалу за рахунок маневрування його структурою.

- виразності проблем щодо ефективного формування й раціонального використання виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта з огляду на стан внутрішнього і зовнішнього середовища;

- методичної підготовки аналітика й інших аспектів.

В даному навчальному посібнику висвітлено декілька підходів щодо застосування комплексу методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства.

Доволі повно такі методи діагностики проаналізовані й систематизовані І. В. Кривов'язюком [27].

Так, виділено [27] п'ять основних методів оцінки виробничого потенціалу підприємства: груповий метод, оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка, оцінювання виробничого потенціалу на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ), вимірювання величини виробничого потенціалу на базі поелементного підходу, оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу.

Груповий метод передбачає визначення і оцінювання таких показників, як коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття, приросту основних засобів, а також фондівіддачі, фондомісткості, фондоозброєності, коефіцієнту реальної вартості основних засобів у майні підприємства, рентабельності основних засобів. Перевагою групового методу є те, що при його застосуванні виробничий потенціал розглядається як сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, завдяки чому стає очевидною методика оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів. Проте, методу притаманні й окремі недоліки. Так, він не достатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує такі його складові як технологію та інформованість. Крім того, метод не дає уявлення про розміри окремих його елементів і тим самим позбавляє можливостей підвищити ефективність формування й використання виробничого потенціалу за рахунок маневрування його структурою.

Оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка здійснюється на підставі визначення коефіцієнтів: фізичного зносу за терміном експлуатації, фізичного зносу за показниками якості продукції, задоволення потреби в ресурсах, задоволення потреби в трудових ресурсах, відповідності кваліфікації управлінського персоналу, одноступінності, згуртованості, а також шляхом оцінювання морального зносу устаткування, виявлення питомої ваги устаткування, що перебуває у відмінному стані. Цей метод дає комплексну характеристику рівню виробничого потенціалу підприємства, проте, вирізняється складністю розрахунків, громіздкістю формул і великою кількістю даних. Крім того, агрегування різних якісних характеристик стає можливим лише в тому випадку, якщо вдається знайти який-небудь загальний принцип оцінки, вимірювання, що дозволяє одночасно виразити різні якості.

Оцінювання виробничого потенціалу підприємства на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ) включає визначення коефіцієнту резервування виробничого потенціалу даного СРМ, середнього значення нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого місця, потенціалу дільниць, а також незадіяного в основному виробництві виробничого потенціалу. Беззаперечно, такий метод дає змогу порівняти виробничі потенціали дільниць, цехів, підрозділів, що є його значною перевагою. Водночас у процесі його застосування виникає необхідність розрахунку потенціалів дільниць і структурних робочих місць, що ускладнює процес оцінки виробничого потенціалу. Також недоліком означеного методу є громіздкість розрахунків.

Вимірювання величини виробничого потенціалу підприємства на базі елементарного підходу здійснюється на основі визначення потенціалу основних фондів, потенціалу промислово-виробничого персоналу, вартості енергетичних ресурсів, вартості технології тощо. У цьому методі визначення величини потенціалу ґрунтується на оцінюванні вартості його елементів, що є найбільш уніфікованим і універсальним методом. Він вирізняється простотою розрахунків, показує виробничий потенціал кожного елемента, уможливує

Оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка здійснюється на підставі визначення коефіцієнтів: фізичного зносу за терміном експлуатації, фізичного зносу за показниками якості продукції, задоволення потреби в ресурсах, задоволення потреби в трудових ресурсах, відповідності кваліфікації управлінського персоналу, одноступінності, згуртованості, а також шляхом оцінювання морального зносу устаткування, виявлення питомої ваги устаткування, що перебуває у відмінному стані. Цей метод дає комплексну характеристику рівню виробничого потенціалу підприємства, проте, вирізняється складністю розрахунків, громіздкістю формул і великою кількістю даних. Крім того, агрегування різних якісних характеристик стає можливим лише в тому випадку, якщо вдається знайти який-небудь загальний принцип оцінки, вимірювання, що дозволяє одночасно виразити різні якості.

Оцінювання виробничого потенціалу підприємства на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ) включає визначення коефіцієнту резервування виробничого потенціалу даного СРМ, середнього значення нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого місця, потенціалу дільниць, а також незадіяного в основному виробництві виробничого потенціалу. Беззаперечно, такий метод дає змогу порівняти виробничі потенціали дільниць, цехів, підрозділів, що є його значною перевагою. Водночас у процесі його застосування виникає необхідність розрахунку потенціалів дільниць і структурних робочих місць, що ускладнює процес оцінки виробничого потенціалу. Також недоліком означеного методу є громіздкість розрахунків.

Вимірювання величини виробничого потенціалу підприємства на базі елементарного підходу здійснюється на основі визначення потенціалу основних фондів, потенціалу промислово-виробничого персоналу, вартості енергетичних ресурсів, вартості технології тощо. У цьому методі визначення величини потенціалу ґрунтується на оцінюванні вартості його елементів, що є найбільш уніфікованим і універсальним методом. Він вирізняється простотою розрахунків, показує виробничий потенціал кожного елемента, уможливує

більш об'єктивне визначення напрямків оптимізації структури потенціалу й шляхи його подальшого нарощування. Водночас метод недостатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує матеріальну складову. Також унеможлиблює оцінювання за допомогою одного кількісного показника склад і якість кожного елемента. При використанні методу вимірювання величини виробничого потенціалу на базі по-елементного підходу виникає велика можливість похибки в оцінці значень елементів, зумовлена наявністю взаємозв'язків між ними (ефекту автокореляції).

Оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу підприємства передбачає визначення показників фондівіддачі, коефіцієнтів змінності машинного парку, змінності роботи, віддачі застосованих основних засобів, змінності робочої сили, віддачі витрат на модернізацію основних засобів, а також продуктивності праці, віддачі повної заробітної плати, енерговіддачі, ефективності технології виробництва, технологічної оснащеності виробництва, віддачі інформаційних ресурсів, ефективності інформаційних ресурсів. В межах використання цього методу передбачено визначення інтегрального показника віддачі виробничого потенціалу. Основною перевагою застосування означеного методу є простота розрахунків. Також він уможлиблює більш об'єктивне визначення напрямків оптимізації структури потенціалу й шляхів його подальшого нарощування. Проте, метод на основі використання основних елементів виробничого потенціалу не достатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує матеріальну складову. Крім того, використання обумовлює необхідність поділу обладнання на групи, а обчислення натуральних показників доволі ускладнене при оцінюванні таких складних елементів виробничого потенціалу, як трудові ресурси, технологія, інформація [27].

Н. В. Касьянова з колективом співавторів [23] запропонувала методику визначення рівня виробничого потенціалу підприємства, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямками дослідження. При експрес-оцінці рівня виробничого потенціалу підприємства

більш об'єктивне визначення напрямків оптимізації структури потенціалу й шляхи його подальшого нарощування. Водночас метод недостатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує матеріальну складову. Також унеможлиблює оцінювання за допомогою одного кількісного показника склад і якість кожного елемента. При використанні методу вимірювання величини виробничого потенціалу на базі по-елементного підходу виникає велика можливість похибки в оцінці значень елементів, зумовлена наявністю взаємозв'язків між ними (ефекту автокореляції).

Оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу підприємства передбачає визначення показників фондівіддачі, коефіцієнтів змінності машинного парку, змінності роботи, віддачі застосованих основних засобів, змінності робочої сили, віддачі витрат на модернізацію основних засобів, а також продуктивності праці, віддачі повної заробітної плати, енерговіддачі, ефективності технології виробництва, технологічної оснащеності виробництва, віддачі інформаційних ресурсів, ефективності інформаційних ресурсів. В межах використання цього методу передбачено визначення інтегрального показника віддачі виробничого потенціалу. Основною перевагою застосування означеного методу є простота розрахунків. Також він уможлиблює більш об'єктивне визначення напрямків оптимізації структури потенціалу й шляхів його подальшого нарощування. Проте, метод на основі використання основних елементів виробничого потенціалу не достатньо повно характеризує виробничий потенціал, адже не враховує матеріальну складову. Крім того, використання обумовлює необхідність поділу обладнання на групи, а обчислення натуральних показників доволі ускладнене при оцінюванні таких складних елементів виробничого потенціалу, як трудові ресурси, технологія, інформація [27].

Н. В. Касьянова з колективом співавторів [23] запропонувала методику визначення рівня виробничого потенціалу підприємства, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямками дослідження. При експрес-оцінці рівня виробничого потенціалу підприємства

достатньо розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової потенціалу. Водночас при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників має бути значно ширшою.

Методика оцінки виробничого потенціалу передбачає діагностику в два етапи: підготовчого та розрахункового.

Підготовчий етап діагностики здійснюється у такій послідовності:

Крок 1. Визначення рівнів виробничого потенціалу підприємства та їхня характеристика (наприклад: високий, середній, низький, критичний рівень виробничого потенціалу).

Крок 2. Розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси).

Крок 3. Визначення граничних значень раніше визначених показників (крок 2) з урахуванням рівнів виробничого потенціалу підприємства (крок 1).

Крок 4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапили до інтервалу, визначеного у кроці 3, бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший бал – найкритичнішому інтервалові (наприклад, отримане при оцінці значення, що потрапило в інтервал 1-10 балів; в інтервал 2-8 балів; в інтервал 3-6 балів; в інтервал 4-4 бала).

Крок 5. Визначення мінімального і максимального значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників (наприклад, якщо оцінка трудових ресурсів підприємства проводиться за трьома показниками, то мінімальне значення в бальній шкалі буде дорівнювати: $3 \text{ (кількість показників)} \times 4 \text{ (кількість балів самого критичного інтервалу)} = 12 \text{ балів}$. Максимальне значення в бальній шкалі буде дорівнює: $3 \text{ (кількість показників)} \times 10 \text{ (кількість балів найсприятливішого інтервалу)} = 30 \text{ балів}$).

Крок 6. Присвоєння інтервалам, визначеним у кроці 3, бальних значень (наприклад, інтервал 1 - 25-30 балів; інтервал 2 - 20-24 бали; інтервал 3 - 15-19

достатньо розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової потенціалу. Водночас при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників має бути значно ширшою.

Методика оцінки виробничого потенціалу передбачає діагностику в два етапи: підготовчого та розрахункового.

Підготовчий етап діагностики здійснюється у такій послідовності:

Крок 1. Визначення рівнів виробничого потенціалу підприємства та їхня характеристика (наприклад: високий, середній, низький, критичний рівень виробничого потенціалу).

Крок 2. Розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси).

Крок 3. Визначення граничних значень раніше визначених показників (крок 2) з урахуванням рівнів виробничого потенціалу підприємства (крок 1).

Крок 4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапили до інтервалу, визначеного у кроці 3, бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший бал – найкритичнішому інтервалові (наприклад, отримане при оцінці значення, що потрапило в інтервал 1-10 балів; в інтервал 2-8 балів; в інтервал 3-6 балів; в інтервал 4-4 бала).

Крок 5. Визначення мінімального і максимального значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників (наприклад, якщо оцінка трудових ресурсів підприємства проводиться за трьома показниками, то мінімальне значення в бальній шкалі буде дорівнювати: $3 \text{ (кількість показників)} \times 4 \text{ (кількість балів самого критичного інтервалу)} = 12 \text{ балів}$. Максимальне значення в бальній шкалі буде дорівнює: $3 \text{ (кількість показників)} \times 10 \text{ (кількість балів найсприятливішого інтервалу)} = 30 \text{ балів}$).

Крок 6. Присвоєння інтервалам, визначеним у кроці 3, бальних значень (наприклад, інтервал 1 - 25-30 балів; інтервал 2 - 20-24 бали; інтервал 3 - 15-19

балів; інтервал 4 - 12-14 балів. Рекомендується проводити дану розбивку, використовуючи метод експертної оцінки).

Крок 7. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів по кожній групі, що входить у структуру виробничого потенціалу підприємства (основний і оборотний капітал, трудові ресурси). Значення коефіцієнта, що перевищує 1, свідчить про потенційні можливості в найближчому часі з даної категорії (наприклад, ваговий коефіцієнт, рівний 1,2 у групі «трудові ресурси», може свідчити про те, що в наступному році планується перепідготовка кадрів підприємства, що включає освоєння нових комп'ютерних розробок, запроваджених на підприємстві).

Розрахунковий етап здійснюється шляхом реалізації таких кроків:

Крок 1. На основі вихідних даних на кожному підприємстві визначають і оцінюють коефіцієнти у кожній структурній групі, надалі кожному показникові кожної групи присвоюють відповідну кількість балів.

Крок 2. Підсумовують бали у кожній структурній групі.

Крок 3. Визначають середній бал виробничого потенціалу підприємства з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Крок 4. Присвоюють виробничому потенціалу підприємства визначену характеристику залежно від отриманого балу.

Градація рівнів виробничого потенціалу підприємства має такий вигляд:

- високий рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення А – характеризується тим, що вироблена продукція успішно продається; частка ринку стабільна; фізичний обсяг виробництва збережений; підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його стан на ринку стійкий; техніка і технологія, використовувані у виробництві продукції знаходяться в доброму стані; техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузевих;

- середній рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення В – характеризується тим, що підприємство успішно функціонує в бізнесі, а наявні труднощі ефективно переборюються завдяки працюючим механізмам адаптації; вироблена продукція продається; частка ринку не стабільна, але в середньому

балів; інтервал 4 - 12-14 балів. Рекомендується проводити дану розбивку, використовуючи метод експертної оцінки).

Крок 7. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів по кожній групі, що входить у структуру виробничого потенціалу підприємства (основний і оборотний капітал, трудові ресурси). Значення коефіцієнта, що перевищує 1, свідчить про потенційні можливості в найближчому часі з даної категорії (наприклад, ваговий коефіцієнт, рівний 1,2 у групі «трудові ресурси», може свідчити про те, що в наступному році планується перепідготовка кадрів підприємства, що включає освоєння нових комп'ютерних розробок, запроваджених на підприємстві).

Розрахунковий етап здійснюється шляхом реалізації таких кроків:

Крок 1. На основі вихідних даних на кожному підприємстві визначають і оцінюють коефіцієнти у кожній структурній групі, надалі кожному показникові кожної групи присвоюють відповідну кількість балів.

Крок 2. Підсумовують бали у кожній структурній групі.

Крок 3. Визначають середній бал виробничого потенціалу підприємства з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Крок 4. Присвоюють виробничому потенціалу підприємства визначену характеристику залежно від отриманого балу.

Градація рівнів виробничого потенціалу підприємства має такий вигляд:

- високий рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення А – характеризується тим, що вироблена продукція успішно продається; частка ринку стабільна; фізичний обсяг виробництва збережений; підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його стан на ринку стійкий; техніка і технологія, використовувані у виробництві продукції знаходяться в доброму стані; техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузевих;

- середній рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення В – характеризується тим, що підприємство успішно функціонує в бізнесі, а наявні труднощі ефективно переборюються завдяки працюючим механізмам адаптації; вироблена продукція продається; частка ринку не стабільна, але в середньому

за період спостереження підтримується на визначеному рівні; фізичний обсяг виробництва продукції збережений (хоча можливе його відносне зменшення в окремі періоди); технічна і технологічна база в задовільному стані; ефективність використання техніки і технології відповідає середньогалузевим показникам;

- низький рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення С – характеризується наявністю хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблемами із забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їхнє використання; наявні втрати на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку або ж загрозово тривожне зниження фізичного обсягу виробництва); значні втрати ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції); наявні проблеми з технічного і технологічного забезпечення виробничої діяльності; ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижчі від середньогалузевого рівня [23].

Натомість Р. О. Толпежніков [43] виділяє п'ять основних методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства: еквівалентний, функціональний, кореляційний, вартісний та комбінований. Їхня сутність полягає у наступному.

1. Еквівалентний метод – оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів. Цей метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має такі недоліки:

- весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів;

- існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу та якості ресурсів;

за період спостереження підтримується на визначеному рівні; фізичний обсяг виробництва продукції збережений (хоча можливе його відносне зменшення в окремі періоди); технічна і технологічна база в задовільному стані; ефективність використання техніки і технології відповідає середньогалузевим показникам;

- низький рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення С – характеризується наявністю хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблемами із забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їхнє використання; наявні втрати на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку або ж загрозово тривожне зниження фізичного обсягу виробництва); значні втрати ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції); наявні проблеми з технічного і технологічного забезпечення виробничої діяльності; ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижчі від середньогалузевого рівня [23].

Натомість Р. О. Толпежніков [43] виділяє п'ять основних методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства: еквівалентний, функціональний, кореляційний, вартісний та комбінований. Їхня сутність полягає у наступному.

1. Еквівалентний метод – оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів. Цей метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має такі недоліки:

- весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів;

- існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу та якості ресурсів;

- при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково.

2. Функціональний метод – передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу вироблюваної продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення. Метод є найпростішим, але і найменш точним, оскільки:

- величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися;

- складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;

- метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом виробленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів.

3. Кореляційний метод – передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу. Метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки та її галузей по виробництву певних видів продукції. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей.

4. Вартісний метод – передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації. Використовується:

- для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство;

- для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;

- при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково.

2. Функціональний метод – передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу вироблюваної продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення. Метод є найпростішим, але і найменш точним, оскільки:

- величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися;

- складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;

- метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом виробленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів.

3. Кореляційний метод – передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу. Метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки та її галузей по виробництву певних видів продукції. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей.

4. Вартісний метод – передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації. Використовується:

- для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство;

- для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;

- для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому;

- для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів.

5. Комбінований метод – передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу. Напрями його використання такі ж самі, як і для вартісного методу [43].

Вагоме значення для оцінювання виробничого потенціалу підприємства має виявлення і аналіз чинників його формування і використання.

5.3. Аналіз чинників формування і використання виробничого потенціалу

В економічному середовищі велика чисельність процесів і явищ перебуває у тісному взаємозв'язку. При цьому одні явища своїм впливом обумовлюють зміну інших, виступаючи у такий спосіб чинниками (рушійними силами) останніх. На виробничий потенціал підприємства, зважаючи на широту цієї економічної категорії, впливає надзвичайно велика кількість різноманітних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього генезу.

Серед основних чинників зовнішнього походження доцільно виділити такі групи:

1) політичні, до яких відносять: рівень політичної стабільності в державі; стан і рівень розвитку політичної системи країни; наявність корупції та охоплення нею різних гілок і рівнів влади й управління; вектор міжнародної та внутрішньої політики держави; демократичність та характер політичної боротьби; рівень громадської підтримки програми розвитку держави; укладені міжнародні угоди і зобов'язання, що стосуються бізнесу і виробництва; наявність протекціонізму вітчизняному виробникові у рішеннях уряду й

- для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому;

- для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів.

5. Комбінований метод – передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу. Напрями його використання такі ж самі, як і для вартісного методу [43].

Вагоме значення для оцінювання виробничого потенціалу підприємства має виявлення і аналіз чинників його формування і використання.

5.3. Аналіз чинників формування і використання виробничого потенціалу

В економічному середовищі велика чисельність процесів і явищ перебуває у тісному взаємозв'язку. При цьому одні явища своїм впливом обумовлюють зміну інших, виступаючи у такий спосіб чинниками (рушійними силами) останніх. На виробничий потенціал підприємства, зважаючи на широту цієї економічної категорії, впливає надзвичайно велика кількість різноманітних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього генезу.

Серед основних чинників зовнішнього походження доцільно виділити такі групи:

1) політичні, до яких відносять: рівень політичної стабільності в державі; стан і рівень розвитку політичної системи країни; наявність корупції та охоплення нею різних гілок і рівнів влади й управління; вектор міжнародної та внутрішньої політики держави; демократичність та характер політичної боротьби; рівень громадської підтримки програми розвитку держави; укладені міжнародні угоди і зобов'язання, що стосуються бізнесу і виробництва; наявність протекціонізму вітчизняному виробникові у рішеннях уряду й

законодавчої гілки влади; наслідки впливу зовнішньоекономічних акцій на трансформацію ринків збуту;

2) правові, зокрема наявність, досконалість та рівень виконання в країні законів та підзаконних актів, що регламентують підприємницьку діяльність, інвестиційні процеси, функціонування внутрішнього і галузевих ринків, а також зовнішньоекономічні відносини;

3) економічні, серед яких найбільш вагомими є рівень економічного розвитку держави, виробництво валового внутрішнього продукту в цілому та в розрахунку на душу населення; тенденції зайнятості та рівень безробіття населення; доходність і платоспроможність населення; наявний рівень боргів по заробітній платі в економіці та тенденції його зміни; доходність консолідованого, державного та місцевих бюджетів; темп інфляції та коливання валютних курсів; рівень оподаткування громадян і бізнесу; фінансово-кредитна політика в країні; еластичність попиту; зміни в структурі споживання; загально-господарська і ринкова кон'юнктура тощо;

4) екологічні, що характеризуються станом природних ресурсів країни; рівнем забруднення навколишнього середовища величиною витрат на підтримку екологічної безпеки діяльності підприємства; толерантністю суспільства до впливу підприємства на екологію регіону; рівень впливу державних органів на інтенсивність споживання природних ресурсів тощо;

5) демографічні, зокрема чисельність населення, його вікова структура, тенденції народжуваності й смертності, розміщення населення по території країни або регіону; міграційні тенденції; чисельність населення працездатного віку тощо;

6) соціокультурні, в тому числі рівень освіти населення; криміногенна ситуація; рівень соціального забезпечення та захисту населення; етнічні та релігійна структура населення; особливості пануючих у суспільстві традицій і вірувань; ставлення людей до праці;

7) технологічні й науково-технічні, зокрема темпи технологічних змін; наявний інноваційний потенціал країни (галузі, регіону, підприємства);

законодавчої гілки влади; наслідки впливу зовнішньоекономічних акцій на трансформацію ринків збуту;

2) правові, зокрема наявність, досконалість та рівень виконання в країні законів та підзаконних актів, що регламентують підприємницьку діяльність, інвестиційні процеси, функціонування внутрішнього і галузевих ринків, а також зовнішньоекономічні відносини;

3) економічні, серед яких найбільш вагомими є рівень економічного розвитку держави, виробництво валового внутрішнього продукту в цілому та в розрахунку на душу населення; тенденції зайнятості та рівень безробіття населення; доходність і платоспроможність населення; наявний рівень боргів по заробітній платі в економіці та тенденції його зміни; доходність консолідованого, державного та місцевих бюджетів; темп інфляції та коливання валютних курсів; рівень оподаткування громадян і бізнесу; фінансово-кредитна політика в країні; еластичність попиту; зміни в структурі споживання; загально-господарська і ринкова кон'юнктура тощо;

4) екологічні, що характеризуються станом природних ресурсів країни; рівнем забруднення навколишнього середовища величиною витрат на підтримку екологічної безпеки діяльності підприємства; толерантністю суспільства до впливу підприємства на екологію регіону; рівень впливу державних органів на інтенсивність споживання природних ресурсів тощо;

5) демографічні, зокрема чисельність населення, його вікова структура, тенденції народжуваності й смертності, розміщення населення по території країни або регіону; міграційні тенденції; чисельність населення працездатного віку тощо;

6) соціокультурні, в тому числі рівень освіти населення; криміногенна ситуація; рівень соціального забезпечення та захисту населення; етнічні та релігійна структура населення; особливості пануючих у суспільстві традицій і вірувань; ставлення людей до праці;

7) технологічні й науково-технічні, зокрема темпи технологічних змін; наявний інноваційний потенціал країни (галузі, регіону, підприємства);

інновації, що здійснюються у створенні товарів; інновації, що здійснюються у розвиток технологій; інновації, що здійснюються в менеджменті; маркетингові інновації.

Як показує досвід, найбільш впливовими чинниками формування і використання виробничого потенціалу підприємства є такі:

1. Трансформація стратегічних напрямів відповідно до зміни довгострокових тенденцій економічного росту галузі. Цей чинник стає результатом зміни попиту, що впливає на інвестиційну активність та склад і чисельність підприємств на ринку, зміни обсягів виробництва, напрямів діяльності тощо.

2. Тенденції глобалістичних процесів як в економіці країн і регіонів, так і окремих галузей чи кластерних формувань.

3. Виникнення і поширення на ринку нових продуктів, у тому числі продуктів-аналогів та продуктів-замінників. Це, в свою чергу, змінює коло споживачів, стає предиктором розвитку, поглиблення диференціації товарів тощо. При цьому успішне впровадження нового продукту зміцнює позиції підприємства за рахунок завоювання частки ринку конкурентів консервативного типу.

6. Ротація компаній на ринку, у процесі якої з'являються нові та зникають старі підприємства. Це змінює умови конкуренції, особливо коли на ринок виходять іноземні компанії. При цьому вихід на ринок або вихід з ринку великих або технологічно розвинутих компаній може не тільки викликати перестановку серед конкуруючих компаній, а й спричинити зміни в самому характері конкуренції, змінити структуру конкуренції, загострити боротьбу за споживачів компанії тощо.

4. Технологічні зміни, що є особливо актуальним і впливовим чинником на ринку техніки, продовольства, зв'язку, транспорту тощо. Перевага у використовуваних технологіях може докорінно змінити кон'юнктуру всередині галузі, забезпечити виробництво нових або кращих товарів з меншими витратами тощо. Крім того, технологічні зміни приводять до змін в кількості і

інновації, що здійснюються у створенні товарів; інновації, що здійснюються у розвиток технологій; інновації, що здійснюються в менеджменті; маркетингові інновації.

Як показує досвід, найбільш впливовими чинниками формування і використання виробничого потенціалу підприємства є такі:

1. Трансформація стратегічних напрямів відповідно до зміни довгострокових тенденцій економічного росту галузі. Цей чинник стає результатом зміни попиту, що впливає на інвестиційну активність та склад і чисельність підприємств на ринку, зміни обсягів виробництва, напрямів діяльності тощо.

2. Тенденції глобалістичних процесів як в економіці країн і регіонів, так і окремих галузей чи кластерних формувань.

3. Виникнення і поширення на ринку нових продуктів, у тому числі продуктів-аналогів та продуктів-замінників. Це, в свою чергу, змінює коло споживачів, стає предиктором розвитку, поглиблення диференціації товарів тощо. При цьому успішне впровадження нового продукту зміцнює позиції підприємства за рахунок завоювання частки ринку конкурентів консервативного типу.

6. Ротація компаній на ринку, у процесі якої з'являються нові та зникають старі підприємства. Це змінює умови конкуренції, особливо коли на ринок виходять іноземні компанії. При цьому вихід на ринок або вихід з ринку великих або технологічно розвинутих компаній може не тільки викликати перестановку серед конкуруючих компаній, а й спричинити зміни в самому характері конкуренції, змінити структуру конкуренції, загострити боротьбу за споживачів компанії тощо.

4. Технологічні зміни, що є особливо актуальним і впливовим чинником на ринку техніки, продовольства, зв'язку, транспорту тощо. Перевага у використовуваних технологіях може докорінно змінити кон'юнктуру всередині галузі, забезпечити виробництво нових або кращих товарів з меншими витратами тощо. Крім того, технологічні зміни приводять до змін в кількості і

якості інших ресурсів, які необхідні для забезпечення процесу виробництва на підприємстві, можуть істотно вплинути на ефективність використання таких технологій.

5. Зміни структури споживання, у складі споживачів, споживчих уподобаннях, що відбувається внаслідок демографічних, соціокультурних, релігійних, освітніх трансформацій та призводить до змін у системі надання послуг споживачам (кредитування, гарантії, технічна допомога, ремонт), у мережі збуту, а також вплинути на розширення (або звуження) номенклатури вироблюваної продукції, підходів до реалізації і реклами тощо.

6. Зміна в системі маркетингу та просуванні товарів на ринок, адже такі оновлені підходи часто стимулюють інтерес споживачів, а в решті-решт і попит, обумовлюють зниження собівартості реалізації одиниці продукції, поглиблюють диференціацію товарів.

7. Поширення ноу-хау, що з одного боку знижує конкурентоспроможність підприємств, які володіють ноу-хау, а з другого – сприяє загальному технологічному, маркетинговому, управлінському піднесенню на ринку.

8. Зміна структури витрат і продуктивності, особливо в галузях, де важливе значення має економія на масштабах виробництва або ефект кривої «досвіду» досить значний, для підприємств, які нарощують обсяги виробництва, утворюється можливість досягнення лідуєчих позицій на ринку.

Поряд із діагностикою зовнішніх чинників, важливе значення має вивчення чинників формування і використання виробничого потенціалу внутрішнього генезу. Серед них найбільш важливими є:

- прийнята стратегія розвитку підприємства на перспективу;
- стан технологічної оснащеності виробництва;
- рівень організації виробництва, ефективність внутрішніх комунікацій, раціональність організації бізнес-процесів;
- якість внутрішнього системного управління підприємством, досконалість систем планування і контролю;

якості інших ресурсів, які необхідні для забезпечення процесу виробництва на підприємстві, можуть істотно вплинути на ефективність використання таких технологій.

5. Зміни структури споживання, у складі споживачів, споживчих уподобаннях, що відбувається внаслідок демографічних, соціокультурних, релігійних, освітніх трансформацій та призводить до змін у системі надання послуг споживачам (кредитування, гарантії, технічна допомога, ремонт), у мережі збуту, а також вплинути на розширення (або звуження) номенклатури вироблюваної продукції, підходів до реалізації і реклами тощо.

6. Зміна в системі маркетингу та просуванні товарів на ринок, адже такі оновлені підходи часто стимулюють інтерес споживачів, а в решті-решт і попит, обумовлюють зниження собівартості реалізації одиниці продукції, поглиблюють диференціацію товарів.

7. Поширення ноу-хау, що з одного боку знижує конкурентоспроможність підприємств, які володіють ноу-хау, а з другого – сприяє загальному технологічному, маркетинговому, управлінському піднесенню на ринку.

8. Зміна структури витрат і продуктивності, особливо в галузях, де важливе значення має економія на масштабах виробництва або ефект кривої «досвіду» досить значний, для підприємств, які нарощують обсяги виробництва, утворюється можливість досягнення лідуєчих позицій на ринку.

Поряд із діагностикою зовнішніх чинників, важливе значення має вивчення чинників формування і використання виробничого потенціалу внутрішнього генезу. Серед них найбільш важливими є:

- прийнята стратегія розвитку підприємства на перспективу;
- стан технологічної оснащеності виробництва;
- рівень організації виробництва, ефективність внутрішніх комунікацій, раціональність організації бізнес-процесів;
- якість внутрішнього системного управління підприємством, досконалість систем планування і контролю;

- раціональність й ефективність системи моніторингу і аналізу основних критеріїв результативності бізнес-процесів;
- сформована корпоративна культура, імідж підприємства;
- кваліфікаційний рівень персоналу, професіоналізм керівників і спеціалістів підприємства, інтелектуальний потенціал;
- забезпеченість робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням тощо;
- раціональність режиму роботи і відпочинку на підприємстві;
- стан, рух, рівень морального і фізичного зносу, а також завантаженість виробничих потужностей;
- інноваційність технології діяльності та управління;
- структура джерел фінансування виробничого потенціалу та наявний фінансовий потенціал;
- інвестиційна активність підприємства тощо.

Внутрішнє середовище безпосередньо впливає на функціонування підприємства і являє собою систему чинників, що діють у середині господарюючого суб'єкта. Здебільшого ці чинники є керованими з боку менеджменту, а тому вплив через них на покращення виробничого потенціалу дещо простіший порівняно із зовнішніми чинниками.

5.4. Діагностика гнучкості виробничої системи

Нині фахівці з діагностики в системі управління [27] вказують на необхідність вивчення рівня гнучкості виробничої системи підприємства, що безпосередньо впливає на ефективність формування і використання виробничого потенціалу.

При цьому зазначається [27], що гнучкість виробничої системи являє собою можливість пристосовувати виробничі системи до умов мінливого зовнішнього середовища насамперед через покращення якості продукції, що

- раціональність й ефективність системи моніторингу і аналізу основних критеріїв результативності бізнес-процесів;
- сформована корпоративна культура, імідж підприємства;
- кваліфікаційний рівень персоналу, професіоналізм керівників і спеціалістів підприємства, інтелектуальний потенціал;
- забезпеченість робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням тощо;
- раціональність режиму роботи і відпочинку на підприємстві;
- стан, рух, рівень морального і фізичного зносу, а також завантаженість виробничих потужностей;
- інноваційність технології діяльності та управління;
- структура джерел фінансування виробничого потенціалу та наявний фінансовий потенціал;
- інвестиційна активність підприємства тощо.

Внутрішнє середовище безпосередньо впливає на функціонування підприємства і являє собою систему чинників, що діють у середині господарюючого суб'єкта. Здебільшого ці чинники є керованими з боку менеджменту, а тому вплив через них на покращення виробничого потенціалу дещо простіший порівняно із зовнішніми чинниками.

5.4. Діагностика гнучкості виробничої системи

Нині фахівці з діагностики в системі управління [27] вказують на необхідність вивчення рівня гнучкості виробничої системи підприємства, що безпосередньо впливає на ефективність формування і використання виробничого потенціалу.

При цьому зазначається [27], що гнучкість виробничої системи являє собою можливість пристосовувати виробничі системи до умов мінливого зовнішнього середовища насамперед через покращення якості продукції, що

випускається. Під **гнучкістю виробництва** розуміють його спроможність без будь-яких істотних змін техніки, технології й організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Принцип гнучкості уможливорює пристосування виробничого процесу до змін економічних, організаційних умов, а також конструктивно-технологічних вимог до продукції, що виготовляється. Він забезпечує скорочення часу і витрат на переналагодження устаткування під час випуску деталей і виробів широкої номенклатури.

Гнучке автоматизоване виробництво забезпечує організаційно-технічну виробничу систему, що функціонує на основі комплексної автоматизації і здатна (у діапазоні технічних можливостей) з мінімальними витратами й у короткі терміни, не припиняючи виробничого процесу і не зупиняючи устаткування, переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури шляхом перебудови технологічного процесу (у межах наявного верстатного парку й обслуговуючого комплексу) за рахунок заміни програм управління [27].

Виділяють три типи технологій з точки зору їх належності до базових, поліпшуючих чи псевдо інновацій, а саме: стабільну, плідотворну та мінливу.

Стабільна технологія – являє собою таку технологію, що залишається незмінною протягом всього життєвого циклу певного попиту. Відмінною стратегічною характеристикою цього типу технології є її існування в умовах жорсткої конкуренції виробників того ж самого продукту. Змагання за ринок відбувається переважно шляхом зниження ціни продукції та підвищення її якості. Остання фаза життєвого циклу підтримується неприциповими псевдоінноваціями, які істотно не впливають на основну споживчу функцію продукції. На стадії зростання головним для фірми зі стабільним типом технології є виробництво, а на стадії насичення ринку – маркетинг. Відповідно

випускається. Під **гнучкістю виробництва** розуміють його спроможність без будь-яких істотних змін техніки, технології й організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Принцип гнучкості уможливорює пристосування виробничого процесу до змін економічних, організаційних умов, а також конструктивно-технологічних вимог до продукції, що виготовляється. Він забезпечує скорочення часу і витрат на переналагодження устаткування під час випуску деталей і виробів широкої номенклатури.

Гнучке автоматизоване виробництво забезпечує організаційно-технічну виробничу систему, що функціонує на основі комплексної автоматизації і здатна (у діапазоні технічних можливостей) з мінімальними витратами й у короткі терміни, не припиняючи виробничого процесу і не зупиняючи устаткування, переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури шляхом перебудови технологічного процесу (у межах наявного верстатного парку й обслуговуючого комплексу) за рахунок заміни програм управління [27].

Виділяють три типи технологій з точки зору їх належності до базових, поліпшуючих чи псевдо інновацій, а саме: стабільну, плідотворну та мінливу.

Стабільна технологія – являє собою таку технологію, що залишається незмінною протягом всього життєвого циклу певного попиту. Відмінною стратегічною характеристикою цього типу технології є її існування в умовах жорсткої конкуренції виробників того ж самого продукту. Змагання за ринок відбувається переважно шляхом зниження ціни продукції та підвищення її якості. Остання фаза життєвого циклу підтримується неприциповими псевдоінноваціями, які істотно не впливають на основну споживчу функцію продукції. На стадії зростання головним для фірми зі стабільним типом технології є виробництво, а на стадії насичення ринку – маркетинг. Відповідно

науково-дослідні роботи мають велике значення для такої фірми тільки на початкових стадіях інноваційного виробництва.

Плодотворна технологія – це така, що зберігається тривалий час, але з її допомогою виробляється декілька поколінь нової продукції при нарощуванні основних характеристик та розширенні сфер її застосування. Плодотворна технологія вимагає постійного оновлення продукції, інакше фірму можуть випередити конкуренти. Особливого значення тут набуває активна науково-дослідна робота на всіх фазах життєвого циклу. Причому дуже важливо вчасно визначити фазу "старіння" і переключити дослідження і розробки на інший тип базової технології, бо інерція вдосконалень може вступити в суперечність з економічним віком базової технології.

Мінлива технологія – це така технологія, що змінюється за базовими характеристиками протягом життєвого циклу попиту, коли також змінюється декілька поколінь нової продукції, які задовольняють цей попит. Водночас із задоволенням того самого попиту відбувається розширення споживчих якостей і відповідно сфер застосування, зміна декількох поколінь продукції і відповідної базової технології. Хоча, якщо виходити із того, що базова інновація – це утворення нової галузі виробництва, то таку технологію можна вважати вдосконалюючою інновацією.

Для діагностики рівня гнучкості виробництва у вітчизняній та зарубіжній літературі пропонуються різноманітні показники. Серед них основним є коефіцієнт гнучкості виробництва, що розраховується за формулою:

$$K_r = 1 - \frac{Ч}{\Phi} \quad (5.1)$$

де **Ч** - середній час налаштування та переналаштування технологічної системи;

Φ - ефективний фонд часу її роботи.

науково-дослідні роботи мають велике значення для такої фірми тільки на початкових стадіях інноваційного виробництва.

Плодотворна технологія – це така, що зберігається тривалий час, але з її допомогою виробляється декілька поколінь нової продукції при нарощуванні основних характеристик та розширенні сфер її застосування. Плодотворна технологія вимагає постійного оновлення продукції, інакше фірму можуть випередити конкуренти. Особливого значення тут набуває активна науково-дослідна робота на всіх фазах життєвого циклу. Причому дуже важливо вчасно визначити фазу "старіння" і переключити дослідження і розробки на інший тип базової технології, бо інерція вдосконалень може вступити в суперечність з економічним віком базової технології.

Мінлива технологія – це така технологія, що змінюється за базовими характеристиками протягом життєвого циклу попиту, коли також змінюється декілька поколінь нової продукції, які задовольняють цей попит. Водночас із задоволенням того самого попиту відбувається розширення споживчих якостей і відповідно сфер застосування, зміна декількох поколінь продукції і відповідної базової технології. Хоча, якщо виходити із того, що базова інновація – це утворення нової галузі виробництва, то таку технологію можна вважати вдосконалюючою інновацією.

Для діагностики рівня гнучкості виробництва у вітчизняній та зарубіжній літературі пропонуються різноманітні показники. Серед них основним є коефіцієнт гнучкості виробництва, що розраховується за формулою:

$$K_r = 1 - \frac{Ч}{\Phi} \quad (5.1)$$

де **Ч** - середній час налаштування та переналаштування технологічної системи;

Φ - ефективний фонд часу її роботи.

Чим більше значення коефіцієнту гнучкості виробництва, простіше і швидше може бути збільшений обсяг виробництва.

Частковим показником оцінювання гнучкості виробничої системи є коефіцієнт наступності, який обчислюється за формулою:

$$K_H = \frac{A_H}{A_0} \quad (5.2)$$

де A_H – число елементів виробничої системи, використовуваних у колишньому й застосовуваних у новому виробничому процесі;

A_0 – відповідно загальне число параметрів і елементів виробничої системи.

Крім того, вирізняють пряму й непряму оцінки ступеня гнучкості. При цьому пряма являє собою безпосередню оцінку властивостей виробничої системи, що забезпечують її гнучкість, а непряма – оцінку наслідків прояву властивості гнучкості й, зокрема, оцінку економічних наслідків роботи систем з різною гнучкістю.

Ступінь гнучкості виробничої системи визначають два компоненти: число різних функціональних станів, які система може дискретно приймати в межах своїх технічних можливостей, і час переходу з одного функціонального стану в інший, що здійснюють різнонаправлений вплив на гнучкість системи. У разі зростання технічних можливостей гнучкість підвищується, зі збільшенням часу переходу з одного функціонального стану в інший – знижується [27].

5.5. Оцінювання спроможності підприємства щодо нарощування виробничого потенціалу

Високий рівень виробничого потенціалу підприємства свідчить про раціональне використання наявних ресурсів, ефективну організацію виробничого процесу. З цих причин важливим є пошук шляхів підвищення виробничого потенціалу.

Чим більше значення коефіцієнту гнучкості виробництва, простіше і швидше може бути збільшений обсяг виробництва.

Частковим показником оцінювання гнучкості виробничої системи є коефіцієнт наступності, який обчислюється за формулою:

$$K_H = \frac{A_H}{A_0} \quad (5.2)$$

де A_H – число елементів виробничої системи, використовуваних у колишньому й застосовуваних у новому виробничому процесі;

A_0 – відповідно загальне число параметрів і елементів виробничої системи.

Крім того, вирізняють пряму й непряму оцінки ступеня гнучкості. При цьому пряма являє собою безпосередню оцінку властивостей виробничої системи, що забезпечують її гнучкість, а непряма – оцінку наслідків прояву властивості гнучкості й, зокрема, оцінку економічних наслідків роботи систем з різною гнучкістю.

Ступінь гнучкості виробничої системи визначають два компоненти: число різних функціональних станів, які система може дискретно приймати в межах своїх технічних можливостей, і час переходу з одного функціонального стану в інший, що здійснюють різнонаправлений вплив на гнучкість системи. У разі зростання технічних можливостей гнучкість підвищується, зі збільшенням часу переходу з одного функціонального стану в інший – знижується [27].

5.5. Оцінювання спроможності підприємства щодо нарощування виробничого потенціалу

Високий рівень виробничого потенціалу підприємства свідчить про раціональне використання наявних ресурсів, ефективну організацію виробничого процесу. З цих причин важливим є пошук шляхів підвищення виробничого потенціалу.

Серед основних шляхів нарощування виробничого потенціалу [27] виділяють заходи, пов'язані з підвищенням ефективності ресурсів господарюючого суб'єкта, а саме: за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів, а також основних і оборотних засобів.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів включають:

- удосконалення спеціалізації і кооперування виробництва та методів організації виробничого процесу;
- удосконалення розподілу і кооперування праці, організації та обслуговування робочих місць;
- удосконалення підбору і розстановки працівників, їх підготовки й підвищення кваліфікації;
- впровадження передових прийомів і методів праці та проведення робіт по інших напрямках удосконалення організації праці;
- удосконалення організаційної структури управління;
- удосконалення виконання функцій та використання методів управління, механізація і автоматизація управлінської праці;
- підвищення рівня задоволення соціальних потреб працівників на виробництві;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- набір працівників, яким притаманні такі якості як: адаптованість, інноваційність, професійна мобільність, дисциплінованість та вмотивованість (здатність реагувати на зовнішні стимули);
- поліпшення соціально-трудових відносин працівників з власниками та адміністрацією;
- поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці;
- впровадження раціональних режимів роботи та відпочинку;
- встановлення сприятливого (поліпшення існуючого) мікроклімату в трудових колективах.

Серед основних шляхів нарощування виробничого потенціалу [27] виділяють заходи, пов'язані з підвищенням ефективності ресурсів господарюючого суб'єкта, а саме: за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів, а також основних і оборотних засобів.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів включають:

- удосконалення спеціалізації і кооперування виробництва та методів організації виробничого процесу;
- удосконалення розподілу і кооперування праці, організації та обслуговування робочих місць;
- удосконалення підбору і розстановки працівників, їх підготовки й підвищення кваліфікації;
- впровадження передових прийомів і методів праці та проведення робіт по інших напрямках удосконалення організації праці;
- удосконалення організаційної структури управління;
- удосконалення виконання функцій та використання методів управління, механізація і автоматизація управлінської праці;
- підвищення рівня задоволення соціальних потреб працівників на виробництві;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- набір працівників, яким притаманні такі якості як: адаптованість, інноваційність, професійна мобільність, дисциплінованість та вмотивованість (здатність реагувати на зовнішні стимули);
- поліпшення соціально-трудових відносин працівників з власниками та адміністрацією;
- поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці;
- впровадження раціональних режимів роботи та відпочинку;
- встановлення сприятливого (поліпшення існуючого) мікроклімату в трудових колективах.

Якісна робоча сила значною мірою сприяє підвищенню продуктивності праці, а значить виробничому потенціалу.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання основних фондів підприємства:

– нарощування обсягів виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг);

– оновлення та технічне вдосконалення основних засобів через технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем; заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання; ліквідацію вузьких місць та диспропорцій у виробничих потужностях підприємства; механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;

– впровадження досягнень науково-технічного прогресу, механізація та автоматизація виробництва, у тому числі через розвиток винахідництва та раціоналізаторства;

– збільшення термінів роботи машин та механізмів завдяки ліквідації недіючого обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо); скорочення строків ремонту обладнання; зниження простоїв цілозмінних та всередині змін;

– покращення організації та управління виробництвом, а саме: через прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних фондів; впровадження наукової організації праці та виробництва; покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами; вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки; розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних фондів:

– на стадії створення виробничих запасів через раціональне використання виробничих запасів; ліквідацію наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі

Якісна робоча сила значною мірою сприяє підвищенню продуктивності праці, а значить виробничому потенціалу.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання основних фондів підприємства:

– нарощування обсягів виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг);

– оновлення та технічне вдосконалення основних засобів через технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем; заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання; ліквідацію вузьких місць та диспропорцій у виробничих потужностях підприємства; механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;

– впровадження досягнень науково-технічного прогресу, механізація та автоматизація виробництва, у тому числі через розвиток винахідництва та раціоналізаторства;

– збільшення термінів роботи машин та механізмів завдяки ліквідації недіючого обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо); скорочення строків ремонту обладнання; зниження простоїв цілозмінних та всередині змін;

– покращення організації та управління виробництвом, а саме: через прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних фондів; впровадження наукової організації праці та виробництва; покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами; вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки; розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних фондів:

– на стадії створення виробничих запасів через раціональне використання виробничих запасів; ліквідацію наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі

через установлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства, зокрема впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах;

– на стадії незавершеного виробництва завдяки впровадження прогресивної техніки і технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації і уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання, економного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів;

– на стадії обігу через раціональну організацію збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення їх руху, дотримання договірної та платіжної дисципліни.

Прискорення оборотності оборотних фондів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів [27].

Покращення використання ресурсів сприяє підвищенню виробничого потенціалу підприємства і загалом позитивно відображається на фінансово-економічному стані й ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

через установлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства, зокрема впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах;

– на стадії незавершеного виробництва завдяки впровадження прогресивної техніки і технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації і уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання, економного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів;

– на стадії обігу через раціональну організацію збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення їх руху, дотримання договірної та платіжної дисципліни.

Прискорення оборотності оборотних фондів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів [27].

Покращення використання ресурсів сприяє підвищенню виробничого потенціалу підприємства і загалом позитивно відображається на фінансово-економічному стані й ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що включає майно (активи) підприємства?
2. Назвіть основні види активів (майна) підприємства.
3. Назвіть основні види необоротних активів підприємства та вкажіть порядок їх оцінювання.
4. Як визначають стратегію розвитку підприємства за аналізом структури необоротних активів?
5. Назвіть основні показники оцінювання наявності основних засобів.
6. Назвіть основні показники оцінювання стану основних засобів.
7. Назвіть основні показники оцінювання руху основних засобів.
8. За якими основними показниками оцінюється ефективність використання основних засобів?
9. Як оцінюються незавершені капітальні інвестиції?
10. Назвіть методи оцінювання нематеріальних активів.
11. В чому полягають мета і завдання аналізу оборотних активів?
12. Назвіть основні види оборотних активів підприємства.
13. Охарактеризуйте порядок аналізу оборотних активів.
14. Охарактеризуйте послідовність аналізу різних видів запасів підприємства.
15. Назвіть основні методи аналізу запасів підприємства
16. Охарактеризуйте методи оцінювання дебіторської заборгованості.
17. В якій послідовності та за якими показниками аналізують джерела фінансування оборотних активів?
18. Що таке операційний цикл підприємства?
19. Що таке фінансовий цикл підприємства?
20. Як тривалість операційного і фінансового циклів залежить від ритмічності роботи підприємства та його специфіки?
21. За якими основними показниками визначають ефективність використання оборотних активів?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що включає майно (активи) підприємства?
2. Назвіть основні види активів (майна) підприємства.
3. Назвіть основні види необоротних активів підприємства та вкажіть порядок їх оцінювання.
4. Як визначають стратегію розвитку підприємства за аналізом структури необоротних активів?
5. Назвіть основні показники оцінювання наявності основних засобів.
6. Назвіть основні показники оцінювання стану основних засобів.
7. Назвіть основні показники оцінювання руху основних засобів.
8. За якими основними показниками оцінюється ефективність використання основних засобів?
9. Як оцінюються незавершені капітальні інвестиції?
10. Назвіть методи оцінювання нематеріальних активів.
11. В чому полягають мета і завдання аналізу оборотних активів?
12. Назвіть основні види оборотних активів підприємства.
13. Охарактеризуйте порядок аналізу оборотних активів.
14. Охарактеризуйте послідовність аналізу різних видів запасів підприємства.
15. Назвіть основні методи аналізу запасів підприємства
16. Охарактеризуйте методи оцінювання дебіторської заборгованості.
17. В якій послідовності та за якими показниками аналізують джерела фінансування оборотних активів?
18. Що таке операційний цикл підприємства?
19. Що таке фінансовий цикл підприємства?
20. Як тривалість операційного і фінансового циклів залежить від ритмічності роботи підприємства та його специфіки?
21. За якими основними показниками визначають ефективність використання оборотних активів?

22. Що таке виробничий потенціал підприємства?
23. Назвіть основні складові виробничого потенціалу підприємства.
24. В чому полягає сутність технічної складової виробничого потенціалу?
25. В чому полягає сутність ресурсної складової виробничого потенціалу?
26. Охарактеризуйте основні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу підприємства.
27. Назвіть основні зовнішні чинники формування і використання виробничого потенціалу підприємства.
28. Назвіть основні внутрішні чинники формування і використання виробничого потенціалу підприємства.
29. Охарактеризуйте основні підходи до діагностики гнучкості виробничої системи підприємства.
30. Назвіть основні шляхи нарощування виробничого потенціалу підприємства.

22. Що таке виробничий потенціал підприємства?
23. Назвіть основні складові виробничого потенціалу підприємства.
24. В чому полягає сутність технічної складової виробничого потенціалу?
25. В чому полягає сутність ресурсної складової виробничого потенціалу?
26. Охарактеризуйте основні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу підприємства.
27. Назвіть основні зовнішні чинники формування і використання виробничого потенціалу підприємства.
28. Назвіть основні внутрішні чинники формування і використання виробничого потенціалу підприємства.
29. Охарактеризуйте основні підходи до діагностики гнучкості виробничої системи підприємства.
30. Назвіть основні шляхи нарощування виробничого потенціалу підприємства.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Який показник дає можливість оцінити рух основних засобів підприємства:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;
- г) коефіцієнт придатності основних засобів;
- д) фондовіддача.

2. До показників стану основних засобів належить:

- а) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- б) рентабельність основних засобів;
- в) фондовіддача;
- г) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- д) коефіцієнт зносу основних засобів.

3. Коефіцієнт зносу основних засобів визначається як:

- а) відношення вартості зносу основних засобів до їх первісної вартості;
- б) різниця між первісною та залишковою вартістю основних засобів;
- в) співвідношення залишкової та первісної вартості основних засобів;
- г) сума нарахованої за рік амортизації;
- д) відношення вартості зносу основних засобів до їх залишкової вартості.

4. Коефіцієнт оновлення основних засобів розцінюється позитивно коли:

- а) перевищує коефіцієнт вибуття;
- б) дорівнює 0;
- в) є меншим від коефіцієнту вибуття;
- г) перевищує коефіцієнт зносу;
- д) перевищує коефіцієнт придатності.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Який показник дає можливість оцінити рух основних засобів підприємства:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;
- г) коефіцієнт придатності основних засобів;
- д) фондовіддача.

2. До показників стану основних засобів належить:

- а) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- б) рентабельність основних засобів;
- в) фондовіддача;
- г) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- д) коефіцієнт зносу основних засобів.

3. Коефіцієнт зносу основних засобів визначається як:

- а) відношення вартості зносу основних засобів до їх первісної вартості;
- б) різниця між первісною та залишковою вартістю основних засобів;
- в) співвідношення залишкової та первісної вартості основних засобів;
- г) сума нарахованої за рік амортизації;
- д) відношення вартості зносу основних засобів до їх залишкової вартості.

4. Коефіцієнт оновлення основних засобів розцінюється позитивно коли:

- а) перевищує коефіцієнт вибуття;
- б) дорівнює 0;
- в) є меншим від коефіцієнту вибуття;
- г) перевищує коефіцієнт зносу;
- д) перевищує коефіцієнт придатності.

5. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як інноваційна, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

6. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як інвестиційна, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

7. Який вид нематеріальних активів виділяють за джерелом надходження:

- а) придбані за плату або в обмін на інше майно;
- б) патенти та винаходи;
- в) ліцензії;
- г) свідоцтва на корисну модель;
- д) свідоцтва на товарний знак.

8. Показником, який дозволяє проаналізувати ефективність використання основних засобів, є:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;

5. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як інноваційна, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

6. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як інвестиційна, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

7. Який вид нематеріальних активів виділяють за джерелом надходження:

- а) придбані за плату або в обмін на інше майно;
- б) патенти та винаходи;
- в) ліцензії;
- г) свідоцтва на корисну модель;
- д) свідоцтва на товарний знак.

8. Показником, який дозволяє проаналізувати ефективність використання основних засобів, є:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;

- г) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- д) коефіцієнт придатності основних засобів.

9. При аналізі незавершених капітальних інвестицій не оцінюють:

- а) рентабельність коштів, вкладених у незавершені інвестиції;
- б) обсяги та динаміку вкладень у незавершені капітальні інвестиції;
- в) виконання плану-графіку будівельних робіт та дотримання технологічних вимог будівництва;
- г) потребу у фінансових й інших ресурсах для завершення інвестицій;
- д) очікувані фінансові і не фінансові доходи, які отримає підприємство від впровадження потужностей.

10. Показником наявності основних засобів є:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;
- г) частка основних засобів в активах;
- д) коефіцієнт придатності основних засобів.

11. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як виробнича, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

12. Для діагностики складу майна підприємства застосовують:

- а) динамічний аналіз;

- г) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- д) коефіцієнт придатності основних засобів.

9. При аналізі незавершених капітальних інвестицій не оцінюють:

- а) рентабельність коштів, вкладених у незавершені інвестиції;
- б) обсяги та динаміку вкладень у незавершені капітальні інвестиції;
- в) виконання плану-графіку будівельних робіт та дотримання технологічних вимог будівництва;
- г) потребу у фінансових й інших ресурсах для завершення інвестицій;
- д) очікувані фінансові і не фінансові доходи, які отримає підприємство від впровадження потужностей.

10. Показником наявності основних засобів є:

- а) коефіцієнт зносу основних засобів;
- б) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- в) рентабельність основних засобів;
- г) частка основних засобів в активах;
- д) коефіцієнт придатності основних засобів.

11. Стратегія розвитку підприємства ідентифікується як виробнича, якщо у структурі необоротних активів:

- а) значну частку (понад 20%) займають довгострокові фінансові інвестиції;
- б) значну частку (понад 15 %) займають нематеріальні активи;
- в) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби та незавершені капітальні інвестиції;
- г) переважну частку (понад 80%) займають основні засоби;
- д) понад 5% займають нематеріальні активи.

12. Для діагностики складу майна підприємства застосовують:

- а) динамічний аналіз;

- б) структурний (вертикальний) аналіз;
- в) аналіз коефіцієнтів;
- г) факторний аналіз;
- д) фундаментальний аналіз.

13. В яких одиницях визначається коефіцієнт оборотності запасів:

- а) у гривнях;
- б) в днях;
- в) у відсотках;
- г) в разях;
- д) у роках.

14. ABC-аналіз використовується для оцінювання:

- а) запасів;
- б) дебіторської заборгованості;
- в) грошових коштів;
- г) оборотних активів;
- д) поточних фінансових інвестицій.

15. В яких одиницях визначається тривалість (час) обороту дебіторської заборгованості:

- а) в днях;
- б) у відсотках;
- в) в разях;
- г) у вартісному виразі;
- д) у гривнях.

16. Позитивно оцінюється ситуація, за якої:

- а) тривалість операційного циклу подовжується, а фінансового скорочується;
- б) тривалість фінансового циклу скорочується;

- б) структурний (вертикальний) аналіз;
- в) аналіз коефіцієнтів;
- г) факторний аналіз;
- д) фундаментальний аналіз.

13. В яких одиницях визначається коефіцієнт оборотності запасів:

- а) у гривнях;
- б) в днях;
- в) у відсотках;
- г) в разях;
- д) у роках.

14. ABC-аналіз використовується для оцінювання:

- а) запасів;
- б) дебіторської заборгованості;
- в) грошових коштів;
- г) оборотних активів;
- д) поточних фінансових інвестицій.

15. В яких одиницях визначається тривалість (час) обороту дебіторської заборгованості:

- а) в днях;
- б) у відсотках;
- в) в разях;
- г) у вартісному виразі;
- д) у гривнях.

16. Позитивно оцінюється ситуація, за якої:

- а) тривалість операційного циклу подовжується, а фінансового скорочується;
- б) тривалість фінансового циклу скорочується;

- в) тривалість фінансового циклу подовжується;
- г) тривалість операційного циклу подовжується;
- д) тривалість операційного циклу скорочується, а фінансового подовжується.

17. Тривалість операційного циклу визначається як:

- а) тривалість фінансового циклу, зменшена на період (час) обороту дебіторської заборгованості;
- б) період (час) обороту запасів, збільшений на період (час) обороту дебіторської заборгованості;
- в) період (час) обороту запасів;
- г) тривалість фінансового циклу, зменшена на період (час) обороту кредиторської заборгованості;
- д) період (час) обороту запасів, збільшений на період (час) обороту кредиторської заборгованості.

18. Тривалість фінансового циклу:

- а) може бути і більше і менше за 0 залежно від специфіки роботи підприємства;
- б) завжди більше 0;
- в) завжди менше 0;
- г) не може бути меншою, ніж 1 місяць;
- д) не може бути більшою, ніж 1 місяць.

19. До оборотних активів не належать:

- а) запаси;
- б) дебіторська заборгованість;
- в) основні засоби;
- г) грошові кошти;
- д) поточні фінансові інвестиції.

- в) тривалість фінансового циклу подовжується;
- г) тривалість операційного циклу подовжується;
- д) тривалість операційного циклу скорочується, а фінансового подовжується.

17. Тривалість операційного циклу визначається як:

- а) тривалість фінансового циклу, зменшена на період (час) обороту дебіторської заборгованості;
- б) період (час) обороту запасів, збільшений на період (час) обороту дебіторської заборгованості;
- в) період (час) обороту запасів;
- г) тривалість фінансового циклу, зменшена на період (час) обороту кредиторської заборгованості;
- д) період (час) обороту запасів, збільшений на період (час) обороту кредиторської заборгованості.

18. Тривалість фінансового циклу:

- а) може бути і більше і менше за 0 залежно від специфіки роботи підприємства;
- б) завжди більше 0;
- в) завжди менше 0;
- г) не може бути меншою, ніж 1 місяць;
- д) не може бути більшою, ніж 1 місяць.

19. До оборотних активів не належать:

- а) запаси;
- б) дебіторська заборгованість;
- в) основні засоби;
- г) грошові кошти;
- д) поточні фінансові інвестиції.

20. До необоротних активів не належать:

- а) запаси;
- б) незавершені капітальні інвестиції;
- в) основні засоби;
- г) відстрочені податкові активи;
- д) довгострокові фінансові інвестиції.

21. В яких одиницях визначається тривалість (час) обороту запасів:

- а) у відсотках;
- б) в днях;
- в) в разях;
- г) у вартісному виразі;
- д) у гривнях.

22. В аналізі запасів підприємства види сировини (матеріалів), які рівномірно споживаються у виробництві без суттєвих коливань у часі, відносять до:

- а) X-сировини;
- б) категорії А;
- в) категорії В;
- г) категорії С;
- д) Z-сировини.

23. Запаси сировини, які є найціннішими з огляду на їх вартість, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному вираженні при діагностиці запасів відносять до:

- а) X-сировини;
- б) категорії А;
- в) категорії В;
- г) категорії С;
- д) Z-сировини.

20. До необоротних активів не належать:

- а) запаси;
- б) незавершені капітальні інвестиції;
- в) основні засоби;
- г) відстрочені податкові активи;
- д) довгострокові фінансові інвестиції.

21. В яких одиницях визначається тривалість (час) обороту запасів:

- а) у відсотках;
- б) в днях;
- в) в разях;
- г) у вартісному виразі;
- д) у гривнях.

22. В аналізі запасів підприємства види сировини (матеріалів), які рівномірно споживаються у виробництві без суттєвих коливань у часі, відносять до:

- а) X-сировини;
- б) категорії А;
- в) категорії В;
- г) категорії С;
- д) Z-сировини.

23. Запаси сировини, які є найціннішими з огляду на їх вартість, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному вираженні при діагностиці запасів відносять до:

- а) X-сировини;
- б) категорії А;
- в) категорії В;
- г) категорії С;
- д) Z-сировини.

24. XYZ-аналіз використовується для оцінювання:

- а) запасів;
- б) дебіторської заборгованості;
- в) грошових коштів;
- г) оборотних активів;
- д) поточних фінансових інвестицій.

25. Потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку називають:

- а) ресурсним потенціалом;
- б) виробничим потенціалом;
- в) фінансовим потенціалом;
- г) ринковим потенціалом;
- д) технічним потенціалом.

26. Спроможність без будь-яких істотних змін техніки, технології і організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) технічним потенціалом.

27. Технологію, що залишається незмінною протягом всього життєвого циклу певного попиту, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;

24. XYZ-аналіз використовується для оцінювання:

- а) запасів;
- б) дебіторської заборгованості;
- в) грошових коштів;
- г) оборотних активів;
- д) поточних фінансових інвестицій.

25. Потенційну спроможність виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку називають:

- а) ресурсним потенціалом;
- б) виробничим потенціалом;
- в) фінансовим потенціалом;
- г) ринковим потенціалом;
- д) технічним потенціалом.

26. Спроможність без будь-яких істотних змін техніки, технології і організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) технічним потенціалом.

27. Технологію, що залишається незмінною протягом всього життєвого циклу певного попиту, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;

- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

28. Технологію, що зберігається тривалий час, але за її допомогою виробляється декілька поколінь нової продукції при нарощуванні основних характеристик та розширенні сфер її застосування, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

29. Технологію, що змінюється за базовими характеристиками протягом життєвого циклу попиту, коли також змінюється декілька поколінь нової продукції, які задовольняють цей попит, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

30. Чисельність населення працездатного віку відносять до такої групи зовнішніх чинників формування виробничого потенціалу:

- а) ресурсні;
- б) економічні;
- в) демографічні;
- г) політичні;
- д) соціокультурні.

- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

28. Технологію, що зберігається тривалий час, але за її допомогою виробляється декілька поколінь нової продукції при нарощуванні основних характеристик та розширенні сфер її застосування, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

29. Технологію, що змінюється за базовими характеристиками протягом життєвого циклу попиту, коли також змінюється декілька поколінь нової продукції, які задовольняють цей попит, називають:

- а) гнучкістю виробництва;
- б) виробничим потенціалом;
- в) плідотворною технологією;
- г) мінливою технологією;
- д) стабільною технологією.

30. Чисельність населення працездатного віку відносять до такої групи зовнішніх чинників формування виробничого потенціалу:

- а) ресурсні;
- б) економічні;
- в) демографічні;
- г) політичні;
- д) соціокультурні.

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте структуру і динаміку майна підприємства «Оболонь» за укрупненими статтями (вертикальний і горизонтальний аналіз). Визначіть стратегію розвитку підприємства.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо стану та тенденцій зміни майна аналізованого підприємства.

Вправа 2.

На підставі даних додатків Ж, З і К проаналізуйте наявність, стан, рух та ефективність використання основних засобів підприємства «Оболонь». З цією метою обчисліть такі показники: частку основних засобів у активах; частку активної частини основних засобів; коефіцієнти: забезпеченості основних засобів оборотними активами, зносу основних засобів, зносу активної частини основних засобів, придатності основних засобів, вибуття основних засобів, оновлення основних засобів, приросту основних засобів, відносного приросту основних засобів, а також строк оновлення основних засобів, рентабельність основних засобів, фондівдачу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо ефективності формування і використання основних засобів досліджуваного підприємства.

Вправа 3.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте ефективність використання оборотних активів підприємства «Оболонь». Обчисліть такі показники: рентабельність оборотних активів, оборотність оборотних активів, коефіцієнт закріплення оборотних активів, тривалість 1 обороту оборотних активів, коефіцієнти оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, тривалість операційного і фінансового циклу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок.

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте структуру і динаміку майна підприємства «Оболонь» за укрупненими статтями (вертикальний і горизонтальний аналіз). Визначіть стратегію розвитку підприємства.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо стану та тенденцій зміни майна аналізованого підприємства.

Вправа 2.

На підставі даних додатків Ж, З і К проаналізуйте наявність, стан, рух та ефективність використання основних засобів підприємства «Оболонь». З цією метою обчисліть такі показники: частку основних засобів у активах; частку активної частини основних засобів; коефіцієнти: забезпеченості основних засобів оборотними активами, зносу основних засобів, зносу активної частини основних засобів, придатності основних засобів, вибуття основних засобів, оновлення основних засобів, приросту основних засобів, відносного приросту основних засобів, а також строк оновлення основних засобів, рентабельність основних засобів, фондівдачу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо ефективності формування і використання основних засобів досліджуваного підприємства.

Вправа 3.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте ефективність використання оборотних активів підприємства «Оболонь». Обчисліть такі показники: рентабельність оборотних активів, оборотність оборотних активів, коефіцієнт закріплення оборотних активів, тривалість 1 обороту оборотних активів, коефіцієнти оборотності запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, тривалість операційного і фінансового циклу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок.

Тема 6. ДІАГНОСТИКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ
КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Види джерел формування капіталу, мета і завдання їх діагностики

Обов'язковою умовою ведення господарської діяльності підприємства, як уже зазначалося, є забезпеченість необхідними ресурсами певної якості. Залучення таких ресурсів із різних джерел відбувається у процесі фінансової діяльності підприємства. Під *фінансовою діяльністю* необхідно розуміти систему заходів, спрямовану на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, необхідних для провадження інвестиційної та операційної діяльності підприємства, а також на своєчасне та повне виконання зобов'язань щодо залученого капіталу. У більш вузькому сенсі згідно стандартів бухгалтерського обліку в Україні фінансовою визнається діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

У загальному розумінні *капітал* – це нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, які залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу [14].

Капітал поділяють на види залежно від різних класифікаційних ознак. До основних із них належать:

1) за джерелами формування та відносинами власності: власний і позиковий;

Тема 6. ДІАГНОСТИКА ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ
КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Види джерел формування капіталу, мета і завдання їх діагностики

Обов'язковою умовою ведення господарської діяльності підприємства, як уже зазначалося, є забезпеченість необхідними ресурсами певної якості. Залучення таких ресурсів із різних джерел відбувається у процесі фінансової діяльності підприємства. Під *фінансовою діяльністю* необхідно розуміти систему заходів, спрямовану на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, необхідних для провадження інвестиційної та операційної діяльності підприємства, а також на своєчасне та повне виконання зобов'язань щодо залученого капіталу. У більш вузькому сенсі згідно стандартів бухгалтерського обліку в Україні фінансовою визнається діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

У загальному розумінні *капітал* – це нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, які залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу [14].

Капітал поділяють на види залежно від різних класифікаційних ознак. До основних із них належать:

1) за джерелами формування та відносинами власності: власний і позиковий;

- 2) за порядком формування: за рахунок внутрішніх ресурсів та залучений;
- 3) за формою залучення: акціонерний, пайовий, борговий;
- 4) за принципом поворотності: залучений на поворотній та безповоротній основах;
- 5) за формою власності на ресурси: корпоративний, приватний, державний;
- 6) за національною приналежністю: вітчизняний, іноземний;
- 7) за формою виробничого використання: основний, оборотний;
- 8) за формою прояву в обороті: грошовий, товарний;
- 9) за формою існування: реальний, фіктивний.

Методичні засади оцінювання наведених вище видів капіталу різняться. У даній темі навчального посібника буде викладено порядок аналізу капіталу підприємства за джерелами його формування, адже саме цей поділ капіталу є основним з точки зору фінансової діагностики, як складової діагностики в системі управління.

Власний капітал – це фінансові засоби господарюючого суб'єкта, які належать йому на правах власності та використовуються для формування певної частини активів (так званих „чистих активів”).

У свою чергу **позиковий капітал** являє собою фінансові засоби, які залучають суб'єкти господарювання для формування іншої частини активів із зобов'язанням повернути їх позикодавцю в обумовлені строки. Позиковий капітал набуває форму фінансових зобов'язань підприємства. По таких зобов'язаннях зазвичай виплачуються проценти за користування позиковими фінансовими ресурсами, які залежать від норми позикового відсотка на фінансовому ринку, тривалості терміну використання цих ресурсів й ряду інших чинників. Позиковий капітал залежно від терміну його залучення поділяється на довго- і короткостроковий.

Таким чином, усі джерела формування капіталу підприємства можна поділити на три основних групи, що наведено на рисунку 6.1.

- 2) за порядком формування: за рахунок внутрішніх ресурсів та залучений;
- 3) за формою залучення: акціонерний, пайовий, борговий;
- 4) за принципом поворотності: залучений на поворотній та безповоротній основах;
- 5) за формою власності на ресурси: корпоративний, приватний, державний;
- 6) за національною приналежністю: вітчизняний, іноземний;
- 7) за формою виробничого використання: основний, оборотний;
- 8) за формою прояву в обороті: грошовий, товарний;
- 9) за формою існування: реальний, фіктивний.

Методичні засади оцінювання наведених вище видів капіталу різняться. У даній темі навчального посібника буде викладено порядок аналізу капіталу підприємства за джерелами його формування, адже саме цей поділ капіталу є основним з точки зору фінансової діагностики, як складової діагностики в системі управління.

Власний капітал – це фінансові засоби господарюючого суб'єкта, які належать йому на правах власності та використовуються для формування певної частини активів (так званих „чистих активів”).

У свою чергу **позиковий капітал** являє собою фінансові засоби, які залучають суб'єкти господарювання для формування іншої частини активів із зобов'язанням повернути їх позикодавцю в обумовлені строки. Позиковий капітал набуває форму фінансових зобов'язань підприємства. По таких зобов'язаннях зазвичай виплачуються проценти за користування позиковими фінансовими ресурсами, які залежать від норми позикового відсотка на фінансовому ринку, тривалості терміну використання цих ресурсів й ряду інших чинників. Позиковий капітал залежно від терміну його залучення поділяється на довго- і короткостроковий.

Таким чином, усі джерела формування капіталу підприємства можна поділити на три основних групи, що наведено на рисунку 6.1.



Рис. 6.1. Види джерел формування капіталу підприємства

Оцінювання джерел формування капіталу у фінансовій діагностиці здійснюється залежно від ознаки власності на використовувані ресурси та за термінами їх залучення. Співвідношення власних і позикових коштів впливає на фінансову автономію підприємства, тому результати такої оцінки використовуються для поглиблення діагностики фінансової стійкості підприємства. Співвідношення довго- і короткострокових джерел фінансування впливає на маневреність підприємства та його здатність сплачувати боргові зобов'язання. Тому результати оцінювання джерел формування капіталу також використовують для поглиблення аналізу платоспроможності.

Залучення як власного, так і позикового капіталу може призводити до позитивних й негативних наслідків. Так, власні кошти відіграючи важливу роль у діяльності підприємства характеризуються такими позитивними ознаками: забезпечують фінансову стійкість та платоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі; знижують фінансові ризики функціонування, зокрема й ризик банкрутства; забезпечують контроль власників над підприємством; вирізняються безстроковістю використання; не потребують обов'язкової сплати позикового відсотку; вирізняються високою здатністю генерувати прибуток та відносною простотою залучення.

Водночас, власним коштом притаманні й негативні ознаки, зокрема вони: вирізняються обмеженістю; при максимізації дивідендних виплат здорожують

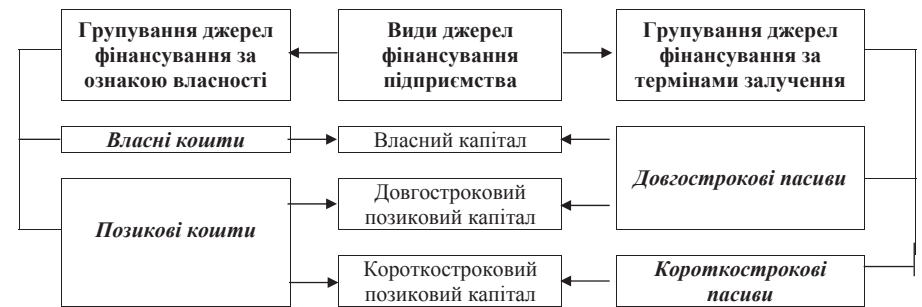


Рис. 6.1. Види джерел формування капіталу підприємства

Оцінювання джерел формування капіталу у фінансовій діагностиці здійснюється залежно від ознаки власності на використовувані ресурси та за термінами їх залучення. Співвідношення власних і позикових коштів впливає на фінансову автономію підприємства, тому результати такої оцінки використовуються для поглиблення діагностики фінансової стійкості підприємства. Співвідношення довго- і короткострокових джерел фінансування впливає на маневреність підприємства та його здатність сплачувати боргові зобов'язання. Тому результати оцінювання джерел формування капіталу також використовують для поглиблення аналізу платоспроможності.

Залучення як власного, так і позикового капіталу може призводити до позитивних й негативних наслідків. Так, власні кошти відіграючи важливу роль у діяльності підприємства характеризуються такими позитивними ознаками: забезпечують фінансову стійкість та платоспроможність підприємства у довгостроковій перспективі; знижують фінансові ризики функціонування, зокрема й ризик банкрутства; забезпечують контроль власників над підприємством; вирізняються безстроковістю використання; не потребують обов'язкової сплати позикового відсотку; вирізняються високою здатністю генерувати прибуток та відносною простотою залучення.

Водночас, власним коштом притаманні й негативні ознаки, зокрема вони: вирізняються обмеженістю; при максимізації дивідендних виплат здорожують

джерела фінансування; не забезпечують реалізацію ефекту фінансового важеля. Таким чином, підприємство, яке використовує здебільшого власний капітал досягає найвищої фінансової стійкості, вирізняється низьким рівнем фінансових ризиків, проте обмежує темпи свого виробничо-господарського розвитку.

Позитивними результатами залучення позикового капіталу є: розширення можливостей фінансування внаслідок відносної необмеженості ресурсів; можливість ефективного нарощування фінансового потенціалу підприємства та максимізації прибутку; забезпечення додаткових податкових переваг для підприємства; створення можливостей щодо нарощування рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля.

Негативними наслідками нарощування позикових коштів є: підвищення фінансових ризиків й зниження фінансової стійкості підприємства; складність залучення; потреба у сторонніх гарантіях або наявності застави; необхідність виплати позикового відсотка у встановлені терміни та у визначеному розмірі незалежно від фінансових результатів діяльності підприємства; підвищення залежності підприємства від кон'юнктурних коливань зовнішнього середовища; обмеженість строків використання залучених коштів. Отже, підприємство, яке активно залучає позиковий капітал, має можливості інтенсифікувати свою діяльність та нарощувати фінансовий потенціал, проте, водночас підвищуючи рівень своїх фінансових ризиків.

Виходячи із позитивних і негативних результатів використання власного і позикового капіталу політика фінансування підприємства має спрямовуватися на формування такої структури капіталу, за якої можна максимально скористатися перевагами власного і позикового капіталу та мінімізувати їх негативний вплив. Тому **основною метою** діагностики джерел фінансування капіталу підприємства є оцінювання структури капіталу та обґрунтування заходів з її оптимізації.

Фінансова структура капіталу – це співвідношення власного і позикового капіталу, який використовує підприємство у процесі своєї

джерела фінансування; не забезпечують реалізацію ефекту фінансового важеля. Таким чином, підприємство, яке використовує здебільшого власний капітал досягає найвищої фінансової стійкості, вирізняється низьким рівнем фінансових ризиків, проте обмежує темпи свого виробничо-господарського розвитку.

Позитивними результатами залучення позикового капіталу є: розширення можливостей фінансування внаслідок відносної необмеженості ресурсів; можливість ефективного нарощування фінансового потенціалу підприємства та максимізації прибутку; забезпечення додаткових податкових переваг для підприємства; створення можливостей щодо нарощування рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля.

Негативними наслідками нарощування позикових коштів є: підвищення фінансових ризиків й зниження фінансової стійкості підприємства; складність залучення; потреба у сторонніх гарантіях або наявності застави; необхідність виплати позикового відсотка у встановлені терміни та у визначеному розмірі незалежно від фінансових результатів діяльності підприємства; підвищення залежності підприємства від кон'юнктурних коливань зовнішнього середовища; обмеженість строків використання залучених коштів. Отже, підприємство, яке активно залучає позиковий капітал, має можливості інтенсифікувати свою діяльність та нарощувати фінансовий потенціал, проте, водночас підвищуючи рівень своїх фінансових ризиків.

Виходячи із позитивних і негативних результатів використання власного і позикового капіталу політика фінансування підприємства має спрямовуватися на формування такої структури капіталу, за якої можна максимально скористатися перевагами власного і позикового капіталу та мінімізувати їх негативний вплив. Тому **основною метою** діагностики джерел фінансування капіталу підприємства є оцінювання структури капіталу та обґрунтування заходів з її оптимізації.

Фінансова структура капіталу – це співвідношення власного і позикового капіталу, який використовує підприємство у процесі своєї

діяльності. Вона впливає на рентабельність активів та власного капіталу, фінансову стійкість і платоспроможність, рівень фінансових ризиків та, в кінцевому рахунку, вагомим чином обумовлює життєздатність підприємства і його інвестиційну привабливість. Отже, формування ефективної політики залучення капіталу підприємств є важливим аспектом їх менеджменту.

Під *оптимальною структурою капіталу* розуміють таку пропорцію між власними та позиковими засобами підприємства, за якої забезпечується оптимальне співвідношення між рентабельністю власного капіталу та фінансовою стійкістю, тобто максимізується ринкова вартість підприємства.

З метою обґрунтування оптимальної структури капіталу *діагностика джерел формування капіталу* підприємства включає:

- аналіз структури і динаміки капіталу;
- оцінювання власного капіталу та поглиблений аналіз власних оборотних коштів;
- аналіз позикового капіталу й визначення ефекту фінансового важеля;
- визначення моделі фінансування активів підприємства;
- оцінювання середньозваженої вартості капіталу.

Аналіз структури і динаміки капіталу передбачає здійснення структурного і горизонтального аналізу пасивів. Він здійснюється на зразок оцінювання структури і динаміки активів (див. тему 3 даного навчального посібника). Приклад аналізу структури і динаміки джерел фінансування підприємства „Київ” здійснено за інформацією додатку Б (або А) й наведено у додатках Л і М. За даними додатків Л і М можна зробити висновок про скорочення довгострокових джерел фінансування підприємства та нарощування короткострокової заборгованості. Випереджаючими темпами зростає кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, що свідчить про поглиблення фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів, а також про погіршення структури капіталу.

діяльності. Вона впливає на рентабельність активів та власного капіталу, фінансову стійкість і платоспроможність, рівень фінансових ризиків та, в кінцевому рахунку, вагомим чином обумовлює життєздатність підприємства і його інвестиційну привабливість. Отже, формування ефективної політики залучення капіталу підприємств є важливим аспектом їх менеджменту.

Під *оптимальною структурою капіталу* розуміють таку пропорцію між власними та позиковими засобами підприємства, за якої забезпечується оптимальне співвідношення між рентабельністю власного капіталу та фінансовою стійкістю, тобто максимізується ринкова вартість підприємства.

З метою обґрунтування оптимальної структури капіталу *діагностика джерел формування капіталу* підприємства включає:

- аналіз структури і динаміки капіталу;
- оцінювання власного капіталу та поглиблений аналіз власних оборотних коштів;
- аналіз позикового капіталу й визначення ефекту фінансового важеля;
- визначення моделі фінансування активів підприємства;
- оцінювання середньозваженої вартості капіталу.

Аналіз структури і динаміки капіталу передбачає здійснення структурного і горизонтального аналізу пасивів. Він здійснюється на зразок оцінювання структури і динаміки активів (див. тему 3 даного навчального посібника). Приклад аналізу структури і динаміки джерел фінансування підприємства „Київ” здійснено за інформацією додатку Б (або А) й наведено у додатках Л і М. За даними додатків Л і М можна зробити висновок про скорочення довгострокових джерел фінансування підприємства та нарощування короткострокової заборгованості. Випереджаючими темпами зростає кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, що свідчить про поглиблення фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів, а також про погіршення структури капіталу.

6.2. Діагностика структури капіталу й засади її оптимізації

Аналіз джерел формування капіталу підприємства здійснюється різноманітними методами. Одним із найбільш простих є *визначення моделі фінансування активів*. Цей метод засновується на визначенні джерел фінансування основних складових частин активів підприємства: 1) необоротних коштів; 2) системної частини оборотних активів; 3) варіюючої частини оборотних активів.

При цьому під системною частиною оборотних активів розуміють ту їх частину, наявність та якість якої впливає на ритмічність діяльності підприємства. З огляду на це до системної частини оборотних активів доцільно відносити оптимальний залишок грошових коштів, мінімально необхідні обсяги виробничих запасів та незавершеного виробництва, які виникають внаслідок технологічних особливостей діяльності підприємства, залишок готової продукції для забезпечення безперервного збуту, частину дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок особливостей збутової політики підприємства і є виправданою для забезпечення певного обсягу продажів, а також інші частки оборотних активів, необхідні для забезпечення безперервної та ритмічної діяльності. В свою чергу до варіюючої частини оборотних активів відносяться ті засоби, наявність яких не впливає на ритмічність діяльності. Тобто це уся решта оборотних коштів, не віднесена до системної частини.

Поряд з тим, джерела фінансування поділяють на: 1) власні; 2) довгострокові позикові; 3) короткострокові позикові.

У процесі діагностики виділяють чотири види моделей фінансування активів: консервативну, агресивну, ідеальну і компромісну. Схематичне зображення співвідношень активів і пасивів підприємства за різних моделей фінансування наведено у додатку Н.

Консервативній моделі притаманне переважання у структурі капіталу довгострокових пасивів, головним чином власного капіталу. За такої моделі увесь обсяг необоротних активів і переважна частина оборотних фінансуються

6.2. Діагностика структури капіталу й засади її оптимізації

Аналіз джерел формування капіталу підприємства здійснюється різноманітними методами. Одним із найбільш простих є *визначення моделі фінансування активів*. Цей метод засновується на визначенні джерел фінансування основних складових частин активів підприємства: 1) необоротних коштів; 2) системної частини оборотних активів; 3) варіюючої частини оборотних активів.

При цьому під системною частиною оборотних активів розуміють ту їх частину, наявність та якість якої впливає на ритмічність діяльності підприємства. З огляду на це до системної частини оборотних активів доцільно відносити оптимальний залишок грошових коштів, мінімально необхідні обсяги виробничих запасів та незавершеного виробництва, які виникають внаслідок технологічних особливостей діяльності підприємства, залишок готової продукції для забезпечення безперервного збуту, частину дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок особливостей збутової політики підприємства і є виправданою для забезпечення певного обсягу продажів, а також інші частки оборотних активів, необхідні для забезпечення безперервної та ритмічної діяльності. В свою чергу до варіюючої частини оборотних активів відносяться ті засоби, наявність яких не впливає на ритмічність діяльності. Тобто це уся решта оборотних коштів, не віднесена до системної частини.

Поряд з тим, джерела фінансування поділяють на: 1) власні; 2) довгострокові позикові; 3) короткострокові позикові.

У процесі діагностики виділяють чотири види моделей фінансування активів: консервативну, агресивну, ідеальну і компромісну. Схематичне зображення співвідношень активів і пасивів підприємства за різних моделей фінансування наведено у додатку Н.

Консервативній моделі притаманне переважання у структурі капіталу довгострокових пасивів, головним чином власного капіталу. За такої моделі увесь обсяг необоротних активів і переважна частина оборотних фінансуються

за рахунок власних коштів й довгострокових позикових засобів. При консервативній політиці фінансування короткострокові зобов'язання формуються у мінімальних обсягах та практично не впливають на накопичення найважливішої частини активів. Така політика забезпечує максимальну фінансову стійкість підприємства, мінімізує фінансові ризики та ймовірність неплатоспроможності. Проте, нестача джерел фінансування при свідомій відмові від короткострокових позикових засобів часто знижує здатність господарюючих суб'єктів маневрувати ресурсами при мінливості оточуючого середовища й дестабілізує діяльність. Тому, незважаючи на переваги даної політики з точки зору захищеності підприємства, вона може призводити до зниження ефективності й інтенсивності господарської діяльності.

Натомість агресивна модель фінансування передбачає залучення якомога більшого обсягу короткострокового позикового капіталу. За такої моделі почасти не лише весь обсяг оборотних активів, а й частина необоротних фінансуються за рахунок короткострокових позик. Такий підхід у політиці фінансування є найбільш ризиковим, адже суб'єкт господарювання наражається на небезпеку втрати фінансової стійкості та неплатоспроможності. Проте, підприємства з даною моделлю фінансування, залучаючи значний обсяг позикових коштів за умови більш високої рентабельності активів порівняно із ставкою позикового відсотку, здатні генерувати вищу прибутковість.

Компромісний та ідеальний підходи є де в чому „серединними” між двома вищенаведеними. При цьому перший тяжіє до консервативної політики фінансування, а другий – до агресивної. За компромісної моделі необоротні активи зазвичай фінансуються за рахунок власного капіталу, системна частина оборотних активів – за рахунок довгострокових позик, а варіююча частина оборотних активів – короткострокових позикових засобів.

При застосуванні ідеальної моделі, як зазначалося, весь обсяг необоротних активів фінансується за рахунок довгострокових пасивів (власного і довгострокового позикового капіталів), а оборотні активи – відповідно за рахунок короткострокових позик. Кожна із наведених моделей має свої

за рахунок власних коштів й довгострокових позикових засобів. При консервативній політиці фінансування короткострокові зобов'язання формуються у мінімальних обсягах та практично не впливають на накопичення найважливішої частини активів. Така політика забезпечує максимальну фінансову стійкість підприємства, мінімізує фінансові ризики та ймовірність неплатоспроможності. Проте, нестача джерел фінансування при свідомій відмові від короткострокових позикових засобів часто знижує здатність господарюючих суб'єктів маневрувати ресурсами при мінливості оточуючого середовища й дестабілізує діяльність. Тому, незважаючи на переваги даної політики з точки зору захищеності підприємства, вона може призводити до зниження ефективності й інтенсивності господарської діяльності.

Натомість агресивна модель фінансування передбачає залучення якомога більшого обсягу короткострокового позикового капіталу. За такої моделі почасти не лише весь обсяг оборотних активів, а й частина необоротних фінансуються за рахунок короткострокових позик. Такий підхід у політиці фінансування є найбільш ризиковим, адже суб'єкт господарювання наражається на небезпеку втрати фінансової стійкості та неплатоспроможності. Проте, підприємства з даною моделлю фінансування, залучаючи значний обсяг позикових коштів за умови більш високої рентабельності активів порівняно із ставкою позикового відсотку, здатні генерувати вищу прибутковість.

Компромісний та ідеальний підходи є де в чому „серединними” між двома вищенаведеними. При цьому перший тяжіє до консервативної політики фінансування, а другий – до агресивної. За компромісної моделі необоротні активи зазвичай фінансуються за рахунок власного капіталу, системна частина оборотних активів – за рахунок довгострокових позик, а варіююча частина оборотних активів – короткострокових позикових засобів.

При застосуванні ідеальної моделі, як зазначалося, весь обсяг необоротних активів фінансується за рахунок довгострокових пасивів (власного і довгострокового позикового капіталів), а оборотні активи – відповідно за рахунок короткострокових позик. Кожна із наведених моделей має свої

переваги й недоліки. Загалом для всіх суб'єктів господарювання виділити одну найбільш прийнятну модель фінансування не можливо і недоцільно. Вибір моделі та загальних принципів політики фінансування активів індивідуальні для кожного господарюючого суб'єкта й залежать від галузевої приналежності підприємства, кон'юнктури товарних та фінансового ринків й багатьох інших чинників.

Капітал підприємства, незалежно від джерела його формування, є тією чи іншою мірою оплачуваним. Тому у процесі фінансової діагностики важливе місце відводиться оцінюванні вартості капіталу.

Розмір оплати за користування кожним конкретним джерелом формування капіталу різняться. Основні методи і моделі її оцінювання у розрізі окремих видів капіталу наведено нижче (див. пункти 6.3 і 6.5 даної теми). При визначенні вартості капіталу спочатку здійснюють попередню по-елементну оцінку вартості залучення коштів із різних джерел (за рахунок використання нерозподіленого прибутку, емісії простих і привілейованих акцій, використання лізингу, залучення фінансових і товарних кредитів, емісії облігацій тощо) та порівнюють їх. Надалі узагальнюють оцінку й визначають середньозважену вартість капіталу підприємства.

Середньозважена вартість капіталу – це усереднена ціна по усіх джерелах фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу. Вона залежить від ціни залучення кожного джерела фінансування та структури капіталу. У найбільш спрощеному вигляді середньозважена вартість капіталу обчислюється за такою формулою:

$$WACC = \sum (B_i \times PB_i) / 100 \quad (6.1)$$

де B_i – вартість використання i -того виду джерела фінансування;

PB_i – питома вага i -того джерела фінансування у загальній сукупності пасивів.

переваги й недоліки. Загалом для всіх суб'єктів господарювання виділити одну найбільш прийнятну модель фінансування не можливо і недоцільно. Вибір моделі та загальних принципів політики фінансування активів індивідуальні для кожного господарюючого суб'єкта й залежать від галузевої приналежності підприємства, кон'юнктури товарних та фінансового ринків й багатьох інших чинників.

Капітал підприємства, незалежно від джерела його формування, є тією чи іншою мірою оплачуваним. Тому у процесі фінансової діагностики важливе місце відводиться оцінюванні вартості капіталу.

Розмір оплати за користування кожним конкретним джерелом формування капіталу різняться. Основні методи і моделі її оцінювання у розрізі окремих видів капіталу наведено нижче (див. пункти 6.3 і 6.5 даної теми). При визначенні вартості капіталу спочатку здійснюють попередню по-елементну оцінку вартості залучення коштів із різних джерел (за рахунок використання нерозподіленого прибутку, емісії простих і привілейованих акцій, використання лізингу, залучення фінансових і товарних кредитів, емісії облігацій тощо) та порівнюють їх. Надалі узагальнюють оцінку й визначають середньозважену вартість капіталу підприємства.

Середньозважена вартість капіталу – це усереднена ціна по усіх джерелах фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу. Вона залежить від ціни залучення кожного джерела фінансування та структури капіталу. У найбільш спрощеному вигляді середньозважена вартість капіталу обчислюється за такою формулою:

$$WACC = \sum (B_i \times PB_i) / 100 \quad (6.1)$$

де B_i – вартість використання i -того виду джерела фінансування;

PB_i – питома вага i -того джерела фінансування у загальній сукупності пасивів.

Крім базового обрахунку середньозваженої вартості капіталу визначають граничну ефективність використання додаткового залучення капіталу. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства у цілому необхідно щоб операційна діяльність забезпечувала рівень рентабельності активів, не нижчий від середньозваженої вартості капіталу, адже у протилежному випадку підприємство сплачуватиме за користування фінансовими ресурсами вищу ціну від суми генерованого ним прибутку. Капітал, що залучається підприємством, використовується для здійснення реальних і фінансових інвестицій, тому доходність інвестиційних проектів також має бути не нижчою від вартості капіталу, інакше їхня реалізація втрачає будь-який сенс.

6.3. Діагностика власного капіталу

Інформаційної основою діагностики власного капіталу підприємства слугують дані I розділу пасиву «Балансу» (форми №1), а також форма №4 «Звіт про власний капітал» та примітки до річної фінансової звітності.

До складу власного капіталу входять зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Також у складі власного капіталу відображають неоплачений та вилучений капітал.

У статті балансу *«Зареєстрований (пайовий) капітал»* узагальнюється інформація про стан статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. Статтю *«Капітал у дооцінках»* призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід. Статтю *«Додатковий капітал»*

Крім базового обрахунку середньозваженої вартості капіталу визначають граничну ефективність використання додаткового залучення капіталу. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства у цілому необхідно щоб операційна діяльність забезпечувала рівень рентабельності активів, не нижчий від середньозваженої вартості капіталу, адже у протилежному випадку підприємство сплачуватиме за користування фінансовими ресурсами вищу ціну від суми генерованого ним прибутку. Капітал, що залучається підприємством, використовується для здійснення реальних і фінансових інвестицій, тому доходність інвестиційних проектів також має бути не нижчою від вартості капіталу, інакше їхня реалізація втрачає будь-який сенс.

6.3. Діагностика власного капіталу

Інформаційної основою діагностики власного капіталу підприємства слугують дані I розділу пасиву «Балансу» (форми №1), а також форма №4 «Звіт про власний капітал» та примітки до річної фінансової звітності.

До складу власного капіталу входять зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Також у складі власного капіталу відображають неоплачений та вилучений капітал.

У статті балансу *«Зареєстрований (пайовий) капітал»* узагальнюється інформація про стан статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. Статтю *«Капітал у дооцінках»* призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід. Статтю *«Додатковий капітал»*

призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. У статті *«Резервний капітал»* наводиться сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. *«Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»* складається або з суми нерозподіленого прибутку, або з суми непокритого збитку. Сума непокритого збитку наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. У статті *«Неоплачений капітал»* відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Ця сума наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. У вигляді *«Вилученого капіталу»* господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу наводиться в дужках і підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту „Звіт про власний капітал” за попередній рік. Також усі підприємства розкривають у примітках до фінансових звітів призначення та умови використання кожного елемента власного капіталу (крім зареєстрованого капіталу). Так, акціонерні товариства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про: загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які передбачається здійснити передплату; загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які здійснена передплата, у порівнянні із передбаченими величинами; загальну суму коштів, одержаних в ході передплати на акції; акції у складі статутного капіталу за окремими типами і категоріями; накопичену суму дивідендів, не сплачених за привілейованими акціями; суму, включену (або не включену) до складу зобов’язань, коли дивіденди були передбачені, але формально не затверджені.

призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. У статті *«Резервний капітал»* наводиться сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. *«Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»* складається або з суми нерозподіленого прибутку, або з суми непокритого збитку. Сума непокритого збитку наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. У статті *«Неоплачений капітал»* відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Ця сума наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. У вигляді *«Вилученого капіталу»* господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу наводиться в дужках і підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту „Звіт про власний капітал” за попередній рік. Також усі підприємства розкривають у примітках до фінансових звітів призначення та умови використання кожного елемента власного капіталу (крім зареєстрованого капіталу). Так, акціонерні товариства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про: загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які передбачається здійснити передплату; загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які здійснена передплата, у порівнянні із передбаченими величинами; загальну суму коштів, одержаних в ході передплати на акції; акції у складі статутного капіталу за окремими типами і категоріями; накопичену суму дивідендів, не сплачених за привілейованими акціями; суму, включену (або не включену) до складу зобов’язань, коли дивіденди були передбачені, але формально не затверджені.

Всі інші підприємства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про розподіл часток статутного капіталу між власниками; права, привілеї або обмеження щодо цих часток, зміни у складі часток власників у статутному капіталі.

Основними етапами діагностики власного капіталу підприємства є:

- 1) аналіз наявності, структури і динаміки власного капіталу;
- 2) оцінювання вартості власного капіталу;
- 3) визначення потреби у додатковому залученні власного капіталу;
- 4) аналіз ефективності самофінансування підприємства.

Аналіз наявності, структури і динаміки власного капіталу здійснюється шляхом його вертикального і горизонтального аналізу за інформацією балансу і форми № 4. За результатами такого аналізу визначається ступінь оптимальності структури власного капіталу, з'ясовуються причини і наслідки зміни його окремих складових елементів.

Оцінювання вартості власного капіталу здійснюється за допомогою ряду спеціальних моделей. Так, при випуску привілейованих акцій вартість капіталу обчислюється за формулою:

$$K_p = P / (P_p \times (1 - V)) \quad (6.2)$$

де K_p – вартість капіталу від випуску привілейованих акцій;

P – привілейований дивіденд;

P_p – вартість привілейованих акцій;

V – витрати на випуск привілейованих акцій.

При випуску простих акцій обрахунок здійснюється за формулою:

$$K_s = P / (P_s \times (1 - V)) + G \quad (6.3)$$

де K_s – вартість капіталу від випуску простих акцій;

P – дивіденди;

Всі інші підприємства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про розподіл часток статутного капіталу між власниками; права, привілеї або обмеження щодо цих часток, зміни у складі часток власників у статутному капіталі.

Основними етапами діагностики власного капіталу підприємства є:

- 1) аналіз наявності, структури і динаміки власного капіталу;
- 2) оцінювання вартості власного капіталу;
- 3) визначення потреби у додатковому залученні власного капіталу;
- 4) аналіз ефективності самофінансування підприємства.

Аналіз наявності, структури і динаміки власного капіталу здійснюється шляхом його вертикального і горизонтального аналізу за інформацією балансу і форми № 4. За результатами такого аналізу визначається ступінь оптимальності структури власного капіталу, з'ясовуються причини і наслідки зміни його окремих складових елементів.

Оцінювання вартості власного капіталу здійснюється за допомогою ряду спеціальних моделей. Так, при випуску привілейованих акцій вартість капіталу обчислюється за формулою:

$$K_p = P / (P_p \times (1 - V)) \quad (6.2)$$

де K_p – вартість капіталу від випуску привілейованих акцій;

P – привілейований дивіденд;

P_p – вартість привілейованих акцій;

V – витрати на випуск привілейованих акцій.

При випуску простих акцій обрахунок здійснюється за формулою:

$$K_s = P / (P_s \times (1 - V)) + G \quad (6.3)$$

де K_s – вартість капіталу від випуску простих акцій;

P – дивіденди;

Ps – вартість простих акцій;

V – витрати на випуск простих акцій;

G – постійний темп приросту дивідендів.

Крім того, вартість простих акцій можна підраховувати по моделі капітальних активів за наступною формулою:

$$Ks = i + (Rm - i) \times \beta s \quad (6.4)$$

де **Ks** - вартість капіталу від випуску простих акцій;

i – показник прибутковості для безризикових вкладень капіталу;

Rm – середній по ринку рівень прибутковості;

βs – фактор ризику активів.

Модель вартості капіталу, сформованого за рахунок нерозподілених прибутків, виходить із того, що нерозподілений прибуток за своєю природою являє собою дохід власників простих акцій, не виплачений у вигляді дивідендів, а спрямований на капіталізацію. Тому вартість капіталу в такому випадку обчислюють за формулою:

$$Ks = P / Ps + G \quad (6.5)$$

де **Ks** – вартість капіталу за рахунок нерозподілених прибутків;

P – дивіденди на просту акцію;

Ps – ринкова вартість простих акцій;

G – постійний темп приросту дивідендів.

Як видно з формули, перерозподілений прибуток є найдешевшим джерелом фінансування, адже при його використанні не виникає витрат на залучення капіталу (реєстраційних зборів, інших емісійних витрат тощо).

Визначення потреби у додатковому залученні власного капіталу
здійснюється шляхом оцінювання сукупної потреби у фінансуванні діяльності підприємства у перспективі і порівнювання її з наявними ресурсами

Ps – вартість простих акцій;

V – витрати на випуск простих акцій;

G – постійний темп приросту дивідендів.

Крім того, вартість простих акцій можна підраховувати по моделі капітальних активів за наступною формулою:

$$Ks = i + (Rm - i) \times \beta s \quad (6.4)$$

де **Ks** - вартість капіталу від випуску простих акцій;

i – показник прибутковості для безризикових вкладень капіталу;

Rm – середній по ринку рівень прибутковості;

βs – фактор ризику активів.

Модель вартості капіталу, сформованого за рахунок нерозподілених прибутків, виходить із того, що нерозподілений прибуток за своєю природою являє собою дохід власників простих акцій, не виплачений у вигляді дивідендів, а спрямований на капіталізацію. Тому вартість капіталу в такому випадку обчислюють за формулою:

$$Ks = P / Ps + G \quad (6.5)$$

де **Ks** – вартість капіталу за рахунок нерозподілених прибутків;

P – дивіденди на просту акцію;

Ps – ринкова вартість простих акцій;

G – постійний темп приросту дивідендів.

Як видно з формули, перерозподілений прибуток є найдешевшим джерелом фінансування, адже при його використанні не виникає витрат на залучення капіталу (реєстраційних зборів, інших емісійних витрат тощо).

Визначення потреби у додатковому залученні власного капіталу
здійснюється шляхом оцінювання сукупної потреби у фінансуванні діяльності підприємства у перспективі і порівнювання її з наявними ресурсами

підприємства. Різниця між потребою у фінансуванні та наявними ресурсами дозволяє визначити доцільність додаткового фінансування.

Аналіз ефективності самофінансування підприємства здійснюється через оцінювання чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства, та виявлення його впливу на економічне зростання підприємства. Рівень самофінансування оцінюється за рядом показників, основні з яких наведено у табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Показники аналізу ефективності самофінансування підприємства

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Коефіцієнт самофінансування	ТП / ЧП	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / форма №2 р.220	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / форма №2 р.2350
2. Стійкості економічного зростання	ТП / ВК _{сер}	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4)/2)	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4)/2)
Умовні позначення:			
ТП – тезаврований (нерозподілений) прибуток. Обчислюється за даними форми № 4. За відсутності такої інформації може розраховуватися непрямым методом як приріст нерозподіленого прибутку у балансі підприємства. Тут наведено алгоритм розрахунку непрямым методом;			
ЧП – чистий прибуток підприємства;			
ВК _{сер} – середня за період вартість власного капіталу.			
<i>Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та форми №2”Звіт про фінансові результати”, р. – рядок, к. - колонка</i>			

Коефіцієнт самофінансування показує частку чистого прибутку, яка спрямовується на виробничий розвиток підприємства. Його величина значною мірою залежить від дивідендної політики підприємства. Високий рівень та зростання у динаміці даного показника свідчить про здатність підприємства розвиватися, самостійно фінансуючи власну діяльність.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання – відображає зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку. Високий рівень стійкості економічного зростання та його підвищення у динаміці свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства за рахунок тезаврації прибутку.

підприємства. Різниця між потребою у фінансуванні та наявними ресурсами дозволяє визначити доцільність додаткового фінансування.

Аналіз ефективності самофінансування підприємства здійснюється через оцінювання чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства, та виявлення його впливу на економічне зростання підприємства. Рівень самофінансування оцінюється за рядом показників, основні з яких наведено у табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Показники аналізу ефективності самофінансування підприємства

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Коефіцієнт самофінансування	ТП / ЧП	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / форма №2 р.220	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / форма №2 р.2350
2. Стійкості економічного зростання	ТП / ВК _{сер}	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4)/2)	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4)/2)
Умовні позначення:			
ТП – тезаврований (нерозподілений) прибуток. Обчислюється за даними форми № 4. За відсутності такої інформації може розраховуватися непрямым методом як приріст нерозподіленого прибутку у балансі підприємства. Тут наведено алгоритм розрахунку непрямым методом;			
ЧП – чистий прибуток підприємства;			
ВК _{сер} – середня за період вартість власного капіталу.			
<i>Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та форми №2”Звіт про фінансові результати”, р. – рядок, к. - колонка</i>			

Коефіцієнт самофінансування показує частку чистого прибутку, яка спрямовується на виробничий розвиток підприємства. Його величина значною мірою залежить від дивідендної політики підприємства. Високий рівень та зростання у динаміці даного показника свідчить про здатність підприємства розвиватися, самостійно фінансуючи власну діяльність.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання – відображає зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку. Високий рівень стійкості економічного зростання та його підвищення у динаміці свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства за рахунок тезаврації прибутку.

У табл. 6.2. наведено приклад обчислення показників ефективності самофінансування підприємства „Київ”, здійснений на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В). Як зазначено у додатку Д, для цілей навчального посібника прийнято умову поквартальної виплати дивідендів. Довідково зазначимо, що на підприємствах України дивіденди зазвичай сплачуються щорічно.

Таблиця 6.2

Оцінка ефективності самофінансування підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квартал</i>	<i>2 квартал</i>	<i>3 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Коефіцієнт самофінансування	0,041	0,043	0,754	0,519	0,235	0,478
Стійкості економічного зростання	0,006	0,005	0,054	0,015	0,081	0,009

Як видно з даних табл. 6.2 у середньому за рік 23,5% прибутку підприємства спрямовується на самофінансування (коефіцієнт самофінансування становить 0,235). При цьому його значення нерівномірне упродовж року, спостерігається значне зростання у III – VI кварталах порівняно з I і II кварталами. Таку тенденцію, враховуючи попередньо виявлене погіршення структури джерел фінансування підприємства, можна розцінити цілком позитивно. Водночас, стійкість економічного зростання за рахунок нерозподіленого прибутку незадовільна. Адже у такий спосіб за рік забезпечується зростання власного капіталу лише на 8,1% (коефіцієнт стійкості економічного зростання становить 0,081). Тому підприємству доцільно підвищити рівень самофінансування.

Зауважимо, що у практичній діяльності підприємства доцільно збільшувати самофінансування, як і фінансування за рахунок інших джерел, лише у тому випадку, коли існує реальна потреба у збільшенні його активів і розширенні діяльності. Саме виходячи із такої потреби найбільш виправдано оцінювати ефективність самофінансування підприємства.

У табл. 6.2. наведено приклад обчислення показників ефективності самофінансування підприємства „Київ”, здійснений на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В). Як зазначено у додатку Д, для цілей навчального посібника прийнято умову поквартальної виплати дивідендів. Довідково зазначимо, що на підприємствах України дивіденди зазвичай сплачуються щорічно.

Таблиця 6.2

Оцінка ефективності самофінансування підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квартал</i>	<i>2 квартал</i>	<i>3 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Коефіцієнт самофінансування	0,041	0,043	0,754	0,519	0,235	0,478
Стійкості економічного зростання	0,006	0,005	0,054	0,015	0,081	0,009

Як видно з даних табл. 6.2 у середньому за рік 23,5% прибутку підприємства спрямовується на самофінансування (коефіцієнт самофінансування становить 0,235). При цьому його значення нерівномірне упродовж року, спостерігається значне зростання у III – VI кварталах порівняно з I і II кварталами. Таку тенденцію, враховуючи попередньо виявлене погіршення структури джерел фінансування підприємства, можна розцінити цілком позитивно. Водночас, стійкість економічного зростання за рахунок нерозподіленого прибутку незадовільна. Адже у такий спосіб за рік забезпечується зростання власного капіталу лише на 8,1% (коефіцієнт стійкості економічного зростання становить 0,081). Тому підприємству доцільно підвищити рівень самофінансування.

Зауважимо, що у практичній діяльності підприємства доцільно збільшувати самофінансування, як і фінансування за рахунок інших джерел, лише у тому випадку, коли існує реальна потреба у збільшенні його активів і розширенні діяльності. Саме виходячи із такої потреби найбільш виправдано оцінювати ефективність самофінансування підприємства.

Власний капітал підприємства використовується у першу чергу на фінансування необоротних активів (як найменш ліквідних та більш стабільних), а також на формування частини оборотних коштів. Аналіз фінансування оборотних активів є найважливішою складовою оцінювання джерел формування капіталу підприємства.

6.4. Визначення і аналіз власного оборотного капіталу

В аналізі фінансування активів підприємства виділяють три основних поняття: чисті активи, чистий робочий капітал і власний оборотний капітал.

Чисті активи являють собою усі активи підприємства, які фінансуються за рахунок власного капіталу. За своєю величиною в активній стороні балансу вони дорівнюють сукупній вартості власного капіталу у пасивах.

Чистий робочий капітал являє собою частину оборотних активів, профінансованих за рахунок власного капіталу. Чистий робочий капітал є найстійкішою частиною оборотних коштів. Позитивно оцінюється його зростання у динаміці.

Власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування, (власні оборотні кошти) представляє собою частину оборотних активів, профінансовану на довгострокових засадах. Він відображає достатньо стійку частину оборотних коштів. Чим більшою є його величина, тим стабільнішою буде діяльність підприємства.

Порядок обчислення чистого робочого й власного оборотного капіталу наведено у табл. 6.3.

Наявність власного оборотного капіталу є важливою характеристикою фінансового стану підприємства. За її допомогою визначають різноманітні показники діагностики фінансового стану. Так, на підставі обчислення величини власного оборотного капіталу обчислюються показники маневреності, джерел фінансування важколіквідних активів й деякі інші. Тому

Власний капітал підприємства використовується у першу чергу на фінансування необоротних активів (як найменш ліквідних та більш стабільних), а також на формування частини оборотних коштів. Аналіз фінансування оборотних активів є найважливішою складовою оцінювання джерел формування капіталу підприємства.

6.4. Визначення і аналіз власного оборотного капіталу

В аналізі фінансування активів підприємства виділяють три основних поняття: чисті активи, чистий робочий капітал і власний оборотний капітал.

Чисті активи являють собою усі активи підприємства, які фінансуються за рахунок власного капіталу. За своєю величиною в активній стороні балансу вони дорівнюють сукупній вартості власного капіталу у пасивах.

Чистий робочий капітал являє собою частину оборотних активів, профінансованих за рахунок власного капіталу. Чистий робочий капітал є найстійкішою частиною оборотних коштів. Позитивно оцінюється його зростання у динаміці.

Власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування, (власні оборотні кошти) представляє собою частину оборотних активів, профінансовану на довгострокових засадах. Він відображає достатньо стійку частину оборотних коштів. Чим більшою є його величина, тим стабільнішою буде діяльність підприємства.

Порядок обчислення чистого робочого й власного оборотного капіталу наведено у табл. 6.3.

Наявність власного оборотного капіталу є важливою характеристикою фінансового стану підприємства. За її допомогою визначають різноманітні показники діагностики фінансового стану. Так, на підставі обчислення величини власного оборотного капіталу обчислюються показники маневреності, джерел фінансування важколіквідних активів й деякі інші. Тому

результати оцінювання власного оборотного капіталу використовуються при аналізі фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності.

Таблиця 6.3

Порядок визначення чистого робочого і власного оборотного капіталу

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Чистий робочий капітал (оборотні активи, профінансовані за рахунок власного капіталу)	ВК – ІА	форма №1 р. 380 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275	форма №1 р. 1495 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200	> 0, зростання у динаміці
2. Власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування (ВОК)	Прямий метод обрахунку: ВК + ДПК – НА	форма №1 р.380 + форма №1 р.480 – форма №1 р.080 – форма №1 р. 275	форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 – форма №1 р.1095 – форма №1 р. 1200	> 0, зростання у динаміці
	Непрямий метод обрахунку: ОА + ВМП _п - КПК	форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.430 – форма №1 р.620 – форма №1 р.630	форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695	
Умовні позначення:				
ВК – власний капітал; ІА – вартість іммобілізованих активів (сума необоротних активів); ДПК – довгостроковий позиковий капітал; НА – вартість необоротних активів; ОА – вартість оборотних активів; ВМП _п – витрати майбутніх періодів; КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів.				
Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс”, р. – рядок				

У табл. 6.4 обчислено величину чистого робочого і власного оборотного капіталів підприємства „Київ” на підставі даних додатку Б (або А). Як видно з даних табл. 6.4 аналізовані показники зростають у динаміці, що є цілком позитивним.

результати оцінювання власного оборотного капіталу використовуються при аналізі фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності.

Таблиця 6.3

Порядок визначення чистого робочого і власного оборотного капіталу

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1. Чистий робочий капітал (оборотні активи, профінансовані за рахунок власного капіталу)	ВК – ІА	форма №1 р. 380 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275	форма №1 р. 1495 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200	> 0, зростання у динаміці
2. Власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування (ВОК)	Прямий метод обрахунку: ВК + ДПК – НА	форма №1 р.380 + форма №1 р.480 – форма №1 р.080 – форма №1 р. 275	форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 – форма №1 р.1095 – форма №1 р. 1200	> 0, зростання у динаміці
	Непрямий метод обрахунку: ОА + ВМП _п - КПК	форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.430 – форма №1 р.620 – форма №1 р.630	форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695	
Умовні позначення:				
ВК – власний капітал; ІА – вартість іммобілізованих активів (сума необоротних активів); ДПК – довгостроковий позиковий капітал; НА – вартість необоротних активів; ОА – вартість оборотних активів; ВМП _п – витрати майбутніх періодів; КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів.				
Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс”, р. – рядок				

У табл. 6.4 обчислено величину чистого робочого і власного оборотного капіталів підприємства „Київ” на підставі даних додатку Б (або А). Як видно з даних табл. 6.4 аналізовані показники зростають у динаміці, що є цілком позитивним.

Таблиця 6.4

Оцінювання власного оборотного капіталу, тис. грн.

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +,-
Чистий робочий капітал	223	263	285	363	352	129
Власний оборотний капітал	416	456	478	491	480	64

Решта оборотних активів профінансована за рахунок короткострокової заборгованості. Визначаючи її, доцільно здійснювати структурний аналіз джерел фінансування оборотних активів підприємства. Результати такого аналізу на прикладі підприємства „Київ” наведено у табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Вартість оборотних активів та структура джерел їх фінансування

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість оборотних активів, тис. грн.	1104	1121	1231	1436	1505
Частки у джерелах фінансування оборотних активів, %					
Власного оборотного капіталу	37,68	40,68	38,83	34,19	31,89
Короткострокових кредитів банків	14,13	9,63	5,85	4,04	2,72
Поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями	1,36	5,98	1,87	0,35	0,20
Кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	27,81	21,59	26,89	31,41	32,23
Кредиторської заборгованості за розрахунками	14,40	18,20	23,56	27,37	30,63
Забезпечень наступних витрат і платежів	2,36	1,96	1,22	1,67	1,79
Доходів майбутніх періодів	2,26	1,96	1,79	0,97	0,53

Як видно з даних табл. 6.5 частка власного оборотного капіталу у структурі фінансування оборотних активів поступово знижується у динаміці. Втрачається роль короткострокового кредитування у фінансовому забезпеченні формування оборотних активів. Натомість зростає частка кредиторської заборгованості у джерелах фінансування, зокрема удвічі збільшилася частка заборгованості за розрахунками. Це підтверджує раніше зроблений висновок про поглиблення фінансової залежності підприємства.

Таблиця 6.4

Оцінювання власного оборотного капіталу, тис. грн.

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +,-
Чистий робочий капітал	223	263	285	363	352	129
Власний оборотний капітал	416	456	478	491	480	64

Решта оборотних активів профінансована за рахунок короткострокової заборгованості. Визначаючи її, доцільно здійснювати структурний аналіз джерел фінансування оборотних активів підприємства. Результати такого аналізу на прикладі підприємства „Київ” наведено у табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Вартість оборотних активів та структура джерел їх фінансування

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість оборотних активів, тис. грн.	1104	1121	1231	1436	1505
Частки у джерелах фінансування оборотних активів, %					
Власного оборотного капіталу	37,68	40,68	38,83	34,19	31,89
Короткострокових кредитів банків	14,13	9,63	5,85	4,04	2,72
Поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями	1,36	5,98	1,87	0,35	0,20
Кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	27,81	21,59	26,89	31,41	32,23
Кредиторської заборгованості за розрахунками	14,40	18,20	23,56	27,37	30,63
Забезпечень наступних витрат і платежів	2,36	1,96	1,22	1,67	1,79
Доходів майбутніх періодів	2,26	1,96	1,79	0,97	0,53

Як видно з даних табл. 6.5 частка власного оборотного капіталу у структурі фінансування оборотних активів поступово знижується у динаміці. Втрачається роль короткострокового кредитування у фінансовому забезпеченні формування оборотних активів. Натомість зростає частка кредиторської заборгованості у джерелах фінансування, зокрема удвічі збільшилася частка заборгованості за розрахунками. Це підтверджує раніше зроблений висновок про поглиблення фінансової залежності підприємства.

Відзначимо, що у практичній діяльності підприємств може спостерігатися ситуація, коли власний оборотний капітал відсутній або набуває мінусового значення. Найбільш типовою така ситуація є для підприємств із короткими циклами обороту грошових коштів та операційної діяльності. Від’ємна величина власного оборотного капіталу виникає у разі, коли короткострокова заборгованість підприємства за розміром перевищує вартість усіх оборотних активів. Підприємства з такою політикою фінансування за рахунок вдалого маневрування позиковими коштами іноді спроможні досягти високої прибутковості й забезпечити розширення обсягів діяльності.

Проте, підприємницька діяльність – це завжди антагонізм прибутку і захищеності. Чим вищий прибуток, тим, зазвичай, і гірша захищеність підприємства (тобто вищий ризик його діяльності). Отже підприємства, які не формують власний оборотний капітал, перебувають у ситуації підвищеного фінансового ризику, у тому числі ризику втрати платоспроможності і банкрутства.

Загалом за результатами аналізу власного оборотного капіталу розробляють заходи щодо стабілізації джерел фінансування оборотних активів. Адже чим більший їх обсяг фінансується за рахунок довгострокових пасивів (власного і довгострокового позикового капіталу), тим більш фінансово стійким і платоспроможним буде підприємство.

6.5. Аналіз довгострокового позикового капіталу підприємства

Під позиковим капіталом розуміють *зобов’язання господарюючого суб’єкта* – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Позиковий капітал складається із довгострокових і короткострокових (зокрема поточних) зобов’язань.

Відзначимо, що у практичній діяльності підприємств може спостерігатися ситуація, коли власний оборотний капітал відсутній або набуває мінусового значення. Найбільш типовою така ситуація є для підприємств із короткими циклами обороту грошових коштів та операційної діяльності. Від’ємна величина власного оборотного капіталу виникає у разі, коли короткострокова заборгованість підприємства за розміром перевищує вартість усіх оборотних активів. Підприємства з такою політикою фінансування за рахунок вдалого маневрування позиковими коштами іноді спроможні досягти високої прибутковості й забезпечити розширення обсягів діяльності.

Проте, підприємницька діяльність – це завжди антагонізм прибутку і захищеності. Чим вищий прибуток, тим, зазвичай, і гірша захищеність підприємства (тобто вищий ризик його діяльності). Отже підприємства, які не формують власний оборотний капітал, перебувають у ситуації підвищеного фінансового ризику, у тому числі ризику втрати платоспроможності і банкрутства.

Загалом за результатами аналізу власного оборотного капіталу розробляють заходи щодо стабілізації джерел фінансування оборотних активів. Адже чим більший їх обсяг фінансується за рахунок довгострокових пасивів (власного і довгострокового позикового капіталу), тим більш фінансово стійким і платоспроможним буде підприємство.

6.5. Аналіз довгострокового позикового капіталу підприємства

Під позиковим капіталом розуміють *зобов’язання господарюючого суб’єкта* – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Позиковий капітал складається із довгострокових і короткострокових (зокрема поточних) зобов’язань.

Аналіз позикового капіталу здійснюється переважним чином на підставі інформації балансу підприємства.

Довгострокові зобов'язання господарюючого суб'єкта – це заборгованість суб'єктів господарювання, сформована на довгострокових засадах, зокрема перед банками за отримані від них кредити, за виданими довгостроковими векселями й розповсюдженими облігаціями тощо.

Складовими довгострокових зобов'язань є такі статті. *«Відстрочені податкові зобов'язання»* – сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки. *«Довгострокові кредити банків»* – сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням, тобто заборгованість, яка не підлягає погашенню протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців. До статті *«Інші довгострокові зобов'язання»* включають суми розрахунків з іншими кредиторами та за іншими операціями, заборгованість за якими не є поточним зобов'язанням та облік яких не відображається на інших статтях розділу «Довгострокові зобов'язання». У статті *«Довгострокові забезпечення»* відображають нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), розмір яких на дату складання Балансу може бути визначений тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок. У статті *«Цільове фінансування»* наводять залишок коштів цільового фінансування та цільових надходжень, які отримані з бюджету та з інших джерел (у т.ч. кошти, вивільнені від оподаткування у зв'язку з наданням пільг із податку на прибуток підприємств).

Довгострокові зобов'язання зазвичай аналізують за умовами їх отримання і повернення; строках залучення; сплачуваних відсотках.

Оцінювання довгострокових зобов'язань, як і власного капіталу, передбачає визначення їх ціни. Для цього здебільшого використовуються моделі визначення ціни банківських кредитів і облігацій. Проте, за таким принципом можна оцінювати й інші складові зобов'язань підприємства.

Аналіз позикового капіталу здійснюється переважним чином на підставі інформації балансу підприємства.

Довгострокові зобов'язання господарюючого суб'єкта – це заборгованість суб'єктів господарювання, сформована на довгострокових засадах, зокрема перед банками за отримані від них кредити, за виданими довгостроковими векселями й розповсюдженими облігаціями тощо.

Складовими довгострокових зобов'язань є такі статті. *«Відстрочені податкові зобов'язання»* – сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки. *«Довгострокові кредити банків»* – сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням, тобто заборгованість, яка не підлягає погашенню протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців. До статті *«Інші довгострокові зобов'язання»* включають суми розрахунків з іншими кредиторами та за іншими операціями, заборгованість за якими не є поточним зобов'язанням та облік яких не відображається на інших статтях розділу «Довгострокові зобов'язання». У статті *«Довгострокові забезпечення»* відображають нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), розмір яких на дату складання Балансу може бути визначений тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок. У статті *«Цільове фінансування»* наводять залишок коштів цільового фінансування та цільових надходжень, які отримані з бюджету та з інших джерел (у т.ч. кошти, вивільнені від оподаткування у зв'язку з наданням пільг із податку на прибуток підприємств).

Довгострокові зобов'язання зазвичай аналізують за умовами їх отримання і повернення; строках залучення; сплачуваних відсотках.

Оцінювання довгострокових зобов'язань, як і власного капіталу, передбачає визначення їх ціни. Для цього здебільшого використовуються моделі визначення ціни банківських кредитів і облігацій. Проте, за таким принципом можна оцінювати й інші складові зобов'язань підприємства.

Ціною (платою за користування) банківського кредиту є процентна ставка, яка передбачена у кредитному договорі з урахуванням: терміну користування позичкою, заходу, що кредитується, забезпечення своєчасності розрахунків, ступеня ризику. Найчастіше використовуються такі методи обчислення відсоткових ставок.

1) Нарахування відсотків за принципом “вартість плюс”. За даним методом нарахування відсоткових ставок здійснюється за формулою:

$$ПС = ВР + ОВ + К + М \quad (6.6)$$

де **ПС** – процентна ставка за кредит;

ВР – вартість залучення відповідних ресурсів для банку;

ОВ – банківські операційні витрати;

К – компенсація банку за рівень ризику невиконання зобов’язань;

М – бажана маржа прибутку банку.

2) Модель цінового лідерства. За такою моделлю процентні ставки нараховуються за формулою:

$$ПС = БС + ПРб + ПРдк \quad (6.7)$$

де **ПС** – процентна ставка за кредит;

БС – базова ставка або прайм-рейт, включаючи бажану маржу банку;

ПРб – премія за ризик невиконання зобов’язань, яка виплачується непершокласними банками;

ПРдк – премія за ризик, пов’язаний з строковістю, яка виплачується за довгостроковими кредитами.

При залученні капіталу через емісію облігації оцінка вартості залученого капіталу здійснюється за формулою:

$$Вко = (Св + Сев - Св \times Спп) / Во \quad (6.8)$$

Ціною (платою за користування) банківського кредиту є процентна ставка, яка передбачена у кредитному договорі з урахуванням: терміну користування позичкою, заходу, що кредитується, забезпечення своєчасності розрахунків, ступеня ризику. Найчастіше використовуються такі методи обчислення відсоткових ставок.

1) Нарахування відсотків за принципом “вартість плюс”. За даним методом нарахування відсоткових ставок здійснюється за формулою:

$$ПС = ВР + ОВ + К + М \quad (6.6)$$

де **ПС** – процентна ставка за кредит;

ВР – вартість залучення відповідних ресурсів для банку;

ОВ – банківські операційні витрати;

К – компенсація банку за рівень ризику невиконання зобов’язань;

М – бажана маржа прибутку банку.

2) Модель цінового лідерства. За такою моделлю процентні ставки нараховуються за формулою:

$$ПС = БС + ПРб + ПРдк \quad (6.7)$$

де **ПС** – процентна ставка за кредит;

БС – базова ставка або прайм-рейт, включаючи бажану маржу банку;

ПРб – премія за ризик невиконання зобов’язань, яка виплачується непершокласними банками;

ПРдк – премія за ризик, пов’язаний з строковістю, яка виплачується за довгостроковими кредитами.

При залученні капіталу через емісію облігації оцінка вартості залученого капіталу здійснюється за формулою:

$$Вко = (Св + Сев - Св \times Спп) / Во \quad (6.8)$$

де **Вко** – вартість капіталу, який залучається через емісію облігацій;

Св – сума виплат по відсотках (дисконтах) облігацій;

Сев – сума витрат на емісію облігацій;

Спп – ставка податку на прибуток;

Во – сукупна вартість емітованих облігацій.

Необхідно зазначити, що плата за використання позикових коштів може (а при ефективній діяльності господарюючого суб'єкта – повинна) бути нижчою від рівня рентабельності майна підприємства. У такому випадку різниця між прибутком, отриманим від використання позикових коштів, та витратами на сплату відсотків за користування ними залишається у розпорядженні підприємства і підвищує доходність власного капіталу. Так виникає ефект фінансового важеля. Його оцінювання є обов'язковим елементом фінансової діагностики джерел формування капіталу підприємства.

У загальному розумінні *фінансовий важіль (леверидж)* — це потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів. Ефект фінансового важеля проявляється у підвищенні рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових засобів в оборот підприємства. Він виникає у тих випадках, коли економічна рентабельність капіталу вища ставки позикового відсотка. Згідно чинного законодавства витрати на сплату позикових відсотків здійснюється за рахунок витрат виробництва і обігу, тому в умовах фінансової діяльності підприємств України ефект фінансового важеля обчислюють за формулою:

$$ЕФВ = [P_a - C_e] \times (1 - K_o) \times \frac{ПК}{ВК} \quad (6.9)$$

де **Р_а** – економічна рентабельність сукупного капіталу до сплати податків (відношення суми прибутку до середньорічної суми всього капіталу);

К_о – коефіцієнт оподаткування (відношення суми податків до суми прибутку);

С_в – ставка позикового відсотка по борговому капіталу, який залучається на фінансування інвестиційного проекту;

де **Вко** – вартість капіталу, який залучається через емісію облігацій;

Св – сума виплат по відсотках (дисконтах) облігацій;

Сев – сума витрат на емісію облігацій;

Спп – ставка податку на прибуток;

Во – сукупна вартість емітованих облігацій.

Необхідно зазначити, що плата за використання позикових коштів може (а при ефективній діяльності господарюючого суб'єкта – повинна) бути нижчою від рівня рентабельності майна підприємства. У такому випадку різниця між прибутком, отриманим від використання позикових коштів, та витратами на сплату відсотків за користування ними залишається у розпорядженні підприємства і підвищує доходність власного капіталу. Так виникає ефект фінансового важеля. Його оцінювання є обов'язковим елементом фінансової діагностики джерел формування капіталу підприємства.

У загальному розумінні *фінансовий важіль (леверидж)* — це потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів. Ефект фінансового важеля проявляється у підвищенні рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових засобів в оборот підприємства. Він виникає у тих випадках, коли економічна рентабельність капіталу вища ставки позикового відсотка. Згідно чинного законодавства витрати на сплату позикових відсотків здійснюється за рахунок витрат виробництва і обігу, тому в умовах фінансової діяльності підприємств України ефект фінансового важеля обчислюють за формулою:

$$ЕФВ = [P_a - C_e] \times (1 - K_o) \times \frac{ПК}{ВК} \quad (6.9)$$

де **Р_а** – економічна рентабельність сукупного капіталу до сплати податків (відношення суми прибутку до середньорічної суми всього капіталу);

К_о – коефіцієнт оподаткування (відношення суми податків до суми прибутку);

С_в – ставка позикового відсотка по борговому капіталу, який залучається на фінансування інвестиційного проекту;

ПК – вартість позикового капіталу (зазвичай лише довгострокового);

ВК – вартість власного капіталу.

Ефект фінансового важеля складається з двох компонентів: диференціалу та плеча фінансового важеля. Під диференціалом розуміється різниця між рентабельністю сукупного капіталу і ставкою позикового відсотка за кредити з урахуванням сплати податку на прибуток: $[P_a - C_e] \times (1 - K_o)$. Величина диференціалу свідчить про доцільність чи недоцільність залучення фінансування з позикових джерел, адже чим він вищий, тим більшим буде ефект фінансового важеля й тим вигідніше залучати позикові кошти.

У свою чергу плечем називають співвідношення позикового і власного капіталу: **ПК / ВК**. Саме визначення цього співвідношення й відбувається при формуванні політики фінансування. При позитивному значенні диференціалу фінансового важеля суб'єкт господарювання має спрямовувати зусилля на додаткове залучення коштів із позикових джерел фінансування. Проте, при безконтрольному застосуванні такий підхід рано чи пізно призведе до втрати фінансової стійкості й підвищення ризиків діяльності підприємства. Тому фінансовий аналіз покликаний не лише винайти оптимальну структуру капіталу з позиції ефективності, а з позиції забезпечення фінансової стійкості. Тобто віднайти певний компроміс між прагненням господарюючого суб'єкта максимізувати прибутковість й забезпечити адекватний захист від фінансових ризиків.

6.6. Аналіз короткострокового позикового капіталу підприємства

Короткострокові зобов'язання – це зобов'язання суб'єкта господарювання, які будуть погашені у звичайному ході операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, зокрема короткострокові позики та довгострокові зобов'язання, що стали поточною заборгованістю зі строком погашення не більше дванадцяти місяців,

ПК – вартість позикового капіталу (зазвичай лише довгострокового);

ВК – вартість власного капіталу.

Ефект фінансового важеля складається з двох компонентів: диференціалу та плеча фінансового важеля. Під диференціалом розуміється різниця між рентабельністю сукупного капіталу і ставкою позикового відсотка за кредити з урахуванням сплати податку на прибуток: $[P_a - C_e] \times (1 - K_o)$. Величина диференціалу свідчить про доцільність чи недоцільність залучення фінансування з позикових джерел, адже чим він вищий, тим більшим буде ефект фінансового важеля й тим вигідніше залучати позикові кошти.

У свою чергу плечем називають співвідношення позикового і власного капіталу: **ПК / ВК**. Саме визначення цього співвідношення й відбувається при формуванні політики фінансування. При позитивному значенні диференціалу фінансового важеля суб'єкт господарювання має спрямовувати зусилля на додаткове залучення коштів із позикових джерел фінансування. Проте, при безконтрольному застосуванні такий підхід рано чи пізно призведе до втрати фінансової стійкості й підвищення ризиків діяльності підприємства. Тому фінансовий аналіз покликаний не лише винайти оптимальну структуру капіталу з позиції ефективності, а з позиції забезпечення фінансової стійкості. Тобто віднайти певний компроміс між прагненням господарюючого суб'єкта максимізувати прибутковість й забезпечити адекватний захист від фінансових ризиків.

6.6. Аналіз короткострокового позикового капіталу підприємства

Короткострокові зобов'язання – це зобов'язання суб'єкта господарювання, які будуть погашені у звичайному ході операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, зокрема короткострокові позики та довгострокові зобов'язання, що стали поточною заборгованістю зі строком погашення не більше дванадцяти місяців,

короткострокові векселі видані, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки з податків і платежів, за страхуванням, з оплати праці, з учасниками, а також інші розрахунки й операції та доходи майбутніх періодів.

До основних складових короткострокових зобов'язань належать такі статті і розділи балансу.

У складі поточних зобов'язань відображають статті: *«Короткострокові кредити банків»* – сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них позиками; *«Векселі видані»* – сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів; *«Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»* – сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу; *«Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги»* – сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями); *«Поточні зобов'язання за одержаними авансами»* – сума авансів, одержаних від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг); *«Поточні зобов'язання із розрахунків з бюджетом»* – заборгованість підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства; *«Поточні зобов'язання зі страхування»* – сума заборгованості за відрахуваннями до пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників; *«Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці»* – заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату; *«Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками»* – заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов'язана з розподілом прибутку (дивідендам тощо) і формуванням статутного капіталу; *«Поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків»* – заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість з внутрішньовідомчих розрахунків; *«Інші*

короткострокові векселі видані, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки з податків і платежів, за страхуванням, з оплати праці, з учасниками, а також інші розрахунки й операції та доходи майбутніх періодів.

До основних складових короткострокових зобов'язань належать такі статті і розділи балансу.

У складі поточних зобов'язань відображають статті: *«Короткострокові кредити банків»* – сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них позиками; *«Векселі видані»* – сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів; *«Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»* – сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу; *«Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги»* – сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями); *«Поточні зобов'язання за одержаними авансами»* – сума авансів, одержаних від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг); *«Поточні зобов'язання із розрахунків з бюджетом»* – заборгованість підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства; *«Поточні зобов'язання зі страхування»* – сума заборгованості за відрахуваннями до пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників; *«Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці»* – заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату; *«Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками»* – заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов'язана з розподілом прибутку (дивідендам тощо) і формуванням статутного капіталу; *«Поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків»* – заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість з внутрішньовідомчих розрахунків; *«Інші*

поточні зобов'язання) – суми зобов'язань, які не можуть бути включеними до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання». У складі «Поточних забезпечень» наводять суму забезпечень, які планується використати протягом 12 місяців із дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено. До складу «Доходів майбутніх періодів» включаються доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

Порядок аналізу короткострокового позикового капіталу підприємства вирізняється щодо: 1) оцінки банківських кредитів і 2) кредиторської заборгованості й інших короткострокових зобов'язань.

Короткострокові кредити банків аналізуються аналогічно довгостроковим позикам за тими ж принципами й методами.

Аналіз кредиторської заборгованості здійснюють виходячи з припущення, що її залучення може позитивно впливати на діяльність і фінансовий стан підприємства, оскільки забезпечує певні економічні переваги: розширює ресурси, відстрочує терміни виплати боргових зобов'язань тощо. Водночас, у разі прострочення термінів сплати заборгованості й порушення договірних відносин з кредиторами підприємства можуть застосовуватися штрафні і фінансові санкції. Також негативними наслідками порушення умов кредитних відносин може бути руйнування його партнерських зв'язків й навіть банкрутство підприємства. Тому аналізу кредиторської заборгованості приділяється належна увага. У процесі такого аналізу вивчаються:

1) наявність і частка кредиторської заборгованості у сукупних й позикових джерелах фінансування підприємства;

2) склад заборгованості по видах і окремих кредиторах. Задля цього можуть застосовуватися методи аналізу, які використовуються при оцінюванні дебіторської заборгованості. Проте, при вивченні кредиторських рахунків метою аналізу є забезпечення платоспроможності підприємства та вчасне переукладання договорів з кредиторами з метою недопущення прострочення платежів й інших негативних наслідків;

поточні зобов'язання) – суми зобов'язань, які не можуть бути включеними до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання». У складі «Поточних забезпечень» наводять суму забезпечень, які планується використати протягом 12 місяців із дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено. До складу «Доходів майбутніх періодів» включаються доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

Порядок аналізу короткострокового позикового капіталу підприємства вирізняється щодо: 1) оцінки банківських кредитів і 2) кредиторської заборгованості й інших короткострокових зобов'язань.

Короткострокові кредити банків аналізуються аналогічно довгостроковим позикам за тими ж принципами й методами.

Аналіз кредиторської заборгованості здійснюють виходячи з припущення, що її залучення може позитивно впливати на діяльність і фінансовий стан підприємства, оскільки забезпечує певні економічні переваги: розширює ресурси, відстрочує терміни виплати боргових зобов'язань тощо. Водночас, у разі прострочення термінів сплати заборгованості й порушення договірних відносин з кредиторами підприємства можуть застосовуватися штрафні і фінансові санкції. Також негативними наслідками порушення умов кредитних відносин може бути руйнування його партнерських зв'язків й навіть банкрутство підприємства. Тому аналізу кредиторської заборгованості приділяється належна увага. У процесі такого аналізу вивчаються:

1) наявність і частка кредиторської заборгованості у сукупних й позикових джерелах фінансування підприємства;

2) склад заборгованості по видах і окремих кредиторах. Задля цього можуть застосовуватися методи аналізу, які використовуються при оцінюванні дебіторської заборгованості. Проте, при вивченні кредиторських рахунків метою аналізу є забезпечення платоспроможності підприємства та вчасне переукладання договорів з кредиторами з метою недопущення прострочення платежів й інших негативних наслідків;

3) оборотність кредиторської заборгованості (визначається як складова оцінювання тривалості фінансового циклу, про що йшлося у темі 4);

4) наявність і терміни простроченої кредиторської заборгованості;

5) частота та причини виникнення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналу підприємства з оплати праці, бюджету тощо;

6) суми сплачених пені й штрафних санкцій за прострочення платежів;

7) вплив стану і руху кредиторської заборгованості на фінансовий стан і ймовірність банкрутства підприємства.

У процесі діагностики можливе співставлення кредиторської та дебіторської заборгованості.

В цілому вивчення майна та джерел його формування дає можливість перейти до оцінювання основних характеристик фінансового стану підприємства – його ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості.

Тема 7. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Поняття «фінансової стійкості», мета і методи її діагностики

Фінансова стійкість є ключовою характеристикою фінансового стану підприємства. Особливістю функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є динамічність, мінливість оточуючого середовища. Тією чи іншою мірою постійно змінюється кон'юнктура ринку, природно-кліматичні, погодні і екологічні умови ведення бізнесу, політична ситуація в країні та у світі, ресурсна забезпеченість бізнесу й вартість засобів виробництва, законодавчі, зокрема податкові, умови діяльності, соціально-психологічні чинники життя суспільства, уподобання споживачів тощо. Під впливом зовнішніх змін, а іноді й відокремлено від них, змінюються внутрішні умови господарювання

3) оборотність кредиторської заборгованості (визначається як складова оцінювання тривалості фінансового циклу, про що йшлося у темі 4);

4) наявність і терміни простроченої кредиторської заборгованості;

5) частота та причини виникнення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналу підприємства з оплати праці, бюджету тощо;

6) суми сплачених пені й штрафних санкцій за прострочення платежів;

7) вплив стану і руху кредиторської заборгованості на фінансовий стан і ймовірність банкрутства підприємства.

У процесі діагностики можливе співставлення кредиторської та дебіторської заборгованості.

В цілому вивчення майна та джерел його формування дає можливість перейти до оцінювання основних характеристик фінансового стану підприємства – його ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості.

Тема 7. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Поняття «фінансової стійкості», мета і методи її діагностики

Фінансова стійкість є ключовою характеристикою фінансового стану підприємства. Особливістю функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є динамічність, мінливість оточуючого середовища. Тією чи іншою мірою постійно змінюється кон'юнктура ринку, природно-кліматичні, погодні і екологічні умови ведення бізнесу, політична ситуація в країні та у світі, ресурсна забезпеченість бізнесу й вартість засобів виробництва, законодавчі, зокрема податкові, умови діяльності, соціально-психологічні чинники життя суспільства, уподобання споживачів тощо. Під впливом зовнішніх змін, а іноді й відокремлено від них, змінюються внутрішні умови господарювання

підприємства: склад і кваліфікація працівників, правова форма організації бізнесу, організаційна структура і структура управління, асортимент вироблюваної продукції, її якість тощо. Така мінливість зовнішніх і внутрішніх умов господарювання змушує менеджмент підприємств вишукувати нові, більш ефективні види бізнесу, запроваджувати прогресивні технології управління. В кінцевому рахунку така ситуація сприяє зміцненню окремих підприємств, підвищує їх конкурентні позиції на ринку і здатність генерувати прибуток, поліпшує умови праці робітників, добробут власників тощо. Натомість інші господарюючі суб'єкти, які неспроможні вчасно пристосуватися до змін і адекватно відреагувати на них, втрачають власний потенціал, конкурентні переваги, стають збитковими і банкрутують. У ринкових умовах виживає і розвивається лише сильний і виважений господарник. Така здатність до виживання і розвитку і є фінансовою стійкістю підприємства.

Отже, **фінансова стійкість підприємства** являє собою здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватись, зберігаючи рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Основними характеристиками фінансової стійкості є:

по-перше, структура джерел фінансування підприємства та забезпечення оптимальних пропорцій між власним і позиковим капіталами;

по-друге, раціональність розміщення залучених коштів (як власних, так і позикових) у активах підприємства для забезпечення господарської діяльності;

по-третє, оптимальність співвідношень між активами і пасивами підприємства, за якої забезпечується його платоспроможність та привабливість для потенційних інвесторів;

по-четверте, здатність підприємства отримувати прибутки й забезпечувати у такий спосіб відшкодування інтересів кредиторів та зростання капіталу власників.

Основна мета діагностики фінансової стійкості полягає в оцінюванні стабільності функціонування підприємства у поточному періоді та на перспективу. Основними задачами діагностики фінансової стійкості є:

підприємства: склад і кваліфікація працівників, правова форма організації бізнесу, організаційна структура і структура управління, асортимент вироблюваної продукції, її якість тощо. Така мінливість зовнішніх і внутрішніх умов господарювання змушує менеджмент підприємств вишукувати нові, більш ефективні види бізнесу, запроваджувати прогресивні технології управління. В кінцевому рахунку така ситуація сприяє зміцненню окремих підприємств, підвищує їх конкурентні позиції на ринку і здатність генерувати прибуток, поліпшує умови праці робітників, добробут власників тощо. Натомість інші господарюючі суб'єкти, які неспроможні вчасно пристосуватися до змін і адекватно відреагувати на них, втрачають власний потенціал, конкурентні переваги, стають збитковими і банкрутують. У ринкових умовах виживає і розвивається лише сильний і виважений господарник. Така здатність до виживання і розвитку і є фінансовою стійкістю підприємства.

Отже, **фінансова стійкість підприємства** являє собою здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватись, зберігаючи рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Основними характеристиками фінансової стійкості є:

по-перше, структура джерел фінансування підприємства та забезпечення оптимальних пропорцій між власним і позиковим капіталами;

по-друге, раціональність розміщення залучених коштів (як власних, так і позикових) у активах підприємства для забезпечення господарської діяльності;

по-третє, оптимальність співвідношень між активами і пасивами підприємства, за якої забезпечується його платоспроможність та привабливість для потенційних інвесторів;

по-четверте, здатність підприємства отримувати прибутки й забезпечувати у такий спосіб відшкодування інтересів кредиторів та зростання капіталу власників.

Основна мета діагностики фінансової стійкості полягає в оцінюванні стабільності функціонування підприємства у поточному періоді та на перспективу. Основними задачами діагностики фінансової стійкості є:

- своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності й поліпшення структури капіталу;
- оцінювання фінансових ризиків діяльності;
- вишукування резервів покращення фінансового стану підприємства та його платоспроможності;
- оцінювання ймовірних фінансових результатів діяльності підприємства виходячи з реальних умов господарювання та наявних власних і позикових засобів;
- розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та зміцнення фінансового стану підприємства.

Зважаючи на ємність поняття фінансової стійкості та масштабність задач, які вирішуються у процесі її аналізу, використовують багато різноманітних методів оцінювання фінансової стійкості. Основними з них є:

- 1) коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості;
- 2) аналіз джерел фінансування запасів (важко ліквідних активів);
- 3) оцінювання власного оборотного капіталу й аналіз маневреності.

Для поглиблення аналізу фінансової стійкості обчислюють запас фінансової міцності та визначають точку безбитковості (маржинальний аналіз), використовують результати оцінювання структури активів і джерел фінансування капіталу, а також здійснюють аналіз покриття (див. тему 8 навчального посібника).

7.2. Показники оцінювання фінансової стійкості підприємства

Показники оцінювання фінансової стійкості є найбільш розповсюдженими серед фінансових коефіцієнтів, вони тією чи іншою мірою включаються в усі методики фінансової та загалом управлінської діагностики.

Сучасною особливістю цих коефіцієнтів в Україні є те, що у різних методиках і літературних джерелах їх назви і порядок обчислення різняться. У даному розділі наведено найбільш вживані показники діагностики фінансової стійкості.

- своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності й поліпшення структури капіталу;
- оцінювання фінансових ризиків діяльності;
- вишукування резервів покращення фінансового стану підприємства та його платоспроможності;
- оцінювання ймовірних фінансових результатів діяльності підприємства виходячи з реальних умов господарювання та наявних власних і позикових засобів;
- розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та зміцнення фінансового стану підприємства.

Зважаючи на ємність поняття фінансової стійкості та масштабність задач, які вирішуються у процесі її аналізу, використовують багато різноманітних методів оцінювання фінансової стійкості. Основними з них є:

- 1) коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості;
- 2) аналіз джерел фінансування запасів (важко ліквідних активів);
- 3) оцінювання власного оборотного капіталу й аналіз маневреності.

Для поглиблення аналізу фінансової стійкості обчислюють запас фінансової міцності та визначають точку безбитковості (маржинальний аналіз), використовують результати оцінювання структури активів і джерел фінансування капіталу, а також здійснюють аналіз покриття (див. тему 8 навчального посібника).

7.2. Показники оцінювання фінансової стійкості підприємства

Показники оцінювання фінансової стійкості є найбільш розповсюдженими серед фінансових коефіцієнтів, вони тією чи іншою мірою включаються в усі методики фінансової та загалом управлінської діагностики.

Сучасною особливістю цих коефіцієнтів в Україні є те, що у різних методиках і літературних джерелах їх назви і порядок обчислення різняться. У даному розділі наведено найбільш вживані показники діагностики фінансової стійкості.

Перш, ніж перейти до розгляду показників, доцільно звернути увагу на таке: частина коефіцієнтів є по-суті взаємозамінними. Тобто, при обчисленні одного показника можна автоматично отримати уявлення про значення іншого. Наприклад, коефіцієнти автономії і заборгованості завжди у сумі дорівнюють одиниці, оскільки сума чисельників згаданих коефіцієнтів (відповідно вартість власного і позикового капіталу) завжди дорівнюватиме їх знаменнику (вартості сукупного капіталу підприємства). Отже, якщо коефіцієнт автономії становить 0,6, то коефіцієнт заборгованості дорівнюватиме 0,4. Із таких взаємозамінних показників доцільно обчислювати лише один на вибір аналітика або відповідно обраної методики діагностики, яка використовується у процесі оцінювання фінансової стійкості.

Проблема взаємозамінності показників притаманна оцінюванню більшості характеристик фінансового стану. Водночас в аналізі фінансової стійкості вона найбільш виразна.

Оскільки різними методиками пропонуються різні показники фінансової стійкості, то у даному розділі навчального посібника наведено їх максимально можливу кількість. Проте, усі наведені показники обчислювати у практичній діяльності одночасно недоцільно.

Порядок обчислення коефіцієнтів для діагностики фінансової стійкості наведено у табл. 7.1.

Основним показником аналізу фінансової стійкості є *коефіцієнт автономії* (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу), який характеризує рівень фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів. Тобто показує частку власного капіталу у сукупних джерелах фінансування або частку чистих активів у сукупному майні підприємства. Теоретично вважається, що діяльність підприємства має фінансуватися за рахунок власних коштів щонайменше наполовину. У такому разі коефіцієнт автономії становитиме 0,5 і більше.

Перш, ніж перейти до розгляду показників, доцільно звернути увагу на таке: частина коефіцієнтів є по-суті взаємозамінними. Тобто, при обчисленні одного показника можна автоматично отримати уявлення про значення іншого. Наприклад, коефіцієнти автономії і заборгованості завжди у сумі дорівнюють одиниці, оскільки сума чисельників згаданих коефіцієнтів (відповідно вартість власного і позикового капіталу) завжди дорівнюватиме їх знаменнику (вартості сукупного капіталу підприємства). Отже, якщо коефіцієнт автономії становить 0,6, то коефіцієнт заборгованості дорівнюватиме 0,4. Із таких взаємозамінних показників доцільно обчислювати лише один на вибір аналітика або відповідно обраної методики діагностики, яка використовується у процесі оцінювання фінансової стійкості.

Проблема взаємозамінності показників притаманна оцінюванню більшості характеристик фінансового стану. Водночас в аналізі фінансової стійкості вона найбільш виразна.

Оскільки різними методиками пропонуються різні показники фінансової стійкості, то у даному розділі навчального посібника наведено їх максимально можливу кількість. Проте, усі наведені показники обчислювати у практичній діяльності одночасно недоцільно.

Порядок обчислення коефіцієнтів для діагностики фінансової стійкості наведено у табл. 7.1.

Основним показником аналізу фінансової стійкості є *коефіцієнт автономії* (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу), який характеризує рівень фінансування діяльності підприємства за рахунок власних коштів. Тобто показує частку власного капіталу у сукупних джерелах фінансування або частку чистих активів у сукупному майні підприємства. Теоретично вважається, що діяльність підприємства має фінансуватися за рахунок власних коштів щонайменше наполовину. У такому разі коефіцієнт автономії становитиме 0,5 і більше.

Показники діагностики фінансової стійкості

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу)	ВК / П або ВК / А	форма №1 р.380 / форма №1 р.640 або форма №1 р.380 / форма №1 р.280	форма №1 р.1495 / форма №1 р.1900 або форма №1 р.1495 / форма №1 р.1300	≥ 0,5
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (коефіцієнт заборгованості)	ПК / П	(форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.640) / форма №1 р.640	(форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695) / форма №1 р.1900	≤ 0,5
3. Коефіцієнт фінансової залежності	П / ВК	форма №1 р.640 / форма №1 р.380	форма №1 р.1900 / форма №1 р.1495	≤ 2
4. Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу)	ВК / ПК	форма №1 р.380 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1495 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)	≥ 1
5. Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (показник фінансового ризику)	ПК / ВК	(форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630) / форма №1 р.380	(форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695) / форма №1 р.1495	≤ 1
6. Коефіцієнт фінансової стійкості	ДДФ / П	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480) / форма №1 р.640	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595) / форма №1 р.1900	Зростання у динаміці
7. Коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування	ВК / ДДФ	форма №1 р.380 / (форма №1 р.380 + форма №1 р.480)	форма №1 р.1495 / (форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595)	Не нормується, оцінюється ситуаційно
8. Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	ДПК / ДДФ	форма №1 р.480 / (форма №1 р.380 + форма №1 р.480)	форма №1 р.1595 / (форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595)	Не нормується, оцінюється ситуаційно

Показники діагностики фінансової стійкості

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу)	ВК / П або ВК / А	форма №1 р.380 / форма №1 р.640 або форма №1 р.380 / форма №1 р.280	форма №1 р.1495 / форма №1 р.1900 або форма №1 р.1495 / форма №1 р.1300	≥ 0,5
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (коефіцієнт заборгованості)	ПК / П	(форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.640) / форма №1 р.640	(форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695) / форма №1 р.1900	≤ 0,5
3. Коефіцієнт фінансової залежності	П / ВК	форма №1 р.640 / форма №1 р.380	форма №1 р.1900 / форма №1 р.1495	≤ 2
4. Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу)	ВК / ПК	форма №1 р.380 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1495 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)	≥ 1
5. Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (показник фінансового ризику)	ПК / ВК	(форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630) / форма №1 р.380	(форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695) / форма №1 р.1495	≤ 1
6. Коефіцієнт фінансової стійкості	ДДФ / П	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480) / форма №1 р.640	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595) / форма №1 р.1900	Зростання у динаміці
7. Коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування	ВК / ДДФ	форма №1 р.380 / (форма №1 р.380 + форма №1 р.480)	форма №1 р.1495 / (форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595)	Не нормується, оцінюється ситуаційно
8. Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	ДПК / ДДФ	форма №1 р.480 / (форма №1 р.380 + форма №1 р.480)	форма №1 р.1595 / (форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595)	Не нормується, оцінюється ситуаційно

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5
9. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	КПК / ПК	(форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630) / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1695 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)	Зниження у динаміці
10. Коефіцієнт фінансового левриджу (плече фінансового важеля)	ДПК / ВК	форма №1 р.480 / форма №1 р.380	форма №1 р.1595 / форма №1 р.1495	Не нормується, оцінюється ситуаційно
11. Коефіцієнт інвестування	ВК / ЗВОЗ	форма №1 р.380 / форма №1 р.030	форма №1 р.1495 / форма №1 р.1010	Не нормується, оцінюється ситуаційно
12. Коефіцієнт приросту власного капіталу ($K_{\text{внк}}$)	$ВК_{\text{вн}}$ / $ВК_{\text{вн}}$	форма №1 р.380 к.4 / форма №1 р.380 к.3	форма №1 р.1495 к.4 / форма №1 р.1495 к.3	Не нормується
13. Коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру ($K_{\text{фр}}$)	$\PhiЗ_{\text{вн}}$ / $\PhiЗ_{\text{вн}}$	(форма №1 р.440 к.4 + форма №1 р.450 к.4 + форма №1 р.500 к.4) / (форма №1 р.440 к.3 + форма №1 р.450 к.3 + форма №1 р.500 к.3)	(форма №1 р.1510 к.4 + форма №1 р.1600 к.4) / (форма №1 р.1510 к.3 + форма №1 р.1515 к.3 + форма №1 р.1600 к.3)	Не нормується
14. Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру	$K_{\text{внк}}$ / $K_{\text{фр}}$	показник 12 / показник 13	показник 12 / показник 13	≥ 1
15. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах	(ЗВОЗ + 3) / А	(форма №1 р.030 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / форма №1 р.280	(форма №1 р.1010 + форма №1 р.1100) / форма №1 р.1300	Не нормується, оцінюється ситуаційно
16. Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$НП_{\text{вн}}$ / $ВК_{\text{сер}}$	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2)	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2)	Збільшення у динаміці

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5
9. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	КПК / ПК	(форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630) / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1695 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)	Зниження у динаміці
10. Коефіцієнт фінансового левриджу (плече фінансового важеля)	ДПК / ВК	форма №1 р.480 / форма №1 р.380	форма №1 р.1595 / форма №1 р.1495	Не нормується, оцінюється ситуаційно
11. Коефіцієнт інвестування	ВК / ЗВОЗ	форма №1 р.380 / форма №1 р.030	форма №1 р.1495 / форма №1 р.1010	Не нормується, оцінюється ситуаційно
12. Коефіцієнт приросту власного капіталу ($K_{\text{внк}}$)	$ВК_{\text{вн}}$ / $ВК_{\text{вн}}$	форма №1 р.380 к.4 / форма №1 р.380 к.3	форма №1 р.1495 к.4 / форма №1 р.1495 к.3	Не нормується
13. Коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру ($K_{\text{фр}}$)	$\PhiЗ_{\text{вн}}$ / $\PhiЗ_{\text{вн}}$	(форма №1 р.440 к.4 + форма №1 р.450 к.4 + форма №1 р.500 к.4) / (форма №1 р.440 к.3 + форма №1 р.450 к.3 + форма №1 р.500 к.3)	(форма №1 р.1510 к.4 + форма №1 р.1600 к.4) / (форма №1 р.1510 к.3 + форма №1 р.1515 к.3 + форма №1 р.1600 к.3)	Не нормується
14. Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру	$K_{\text{внк}}$ / $K_{\text{фр}}$	показник 12 / показник 13	показник 12 / показник 13	≥ 1
15. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах	(ЗВОЗ + 3) / А	(форма №1 р.030 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / форма №1 р.280	(форма №1 р.1010 + форма №1 р.1100) / форма №1 р.1300	Не нормується, оцінюється ситуаційно
16. Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$НП_{\text{вн}}$ / $ВК_{\text{сер}}$	(форма №1 р.350 к.4 – форма №1 р.350 к.3) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2)	(форма №1 р.1420 к.4 – форма №1 р.1420 к.3) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2)	Збільшення у динаміці

Закінчення таблиці 7.1

1	2	3	4	5
17. Коefіцієнт покриття відсотків	(ПО + ФВ) / ФВ	(форма №2 р.170 + форма №2 р.140) / форма №2 р.140	(форма №2 р.2290 + форма №2 р.2250) / форма №2 р.2250	≥ 1
Умовні позначення:				
<p>ВК – власний капітал; П – сукупна вартість усіх пасивів; А – сукупна вартість активів (дорівнює сукупній вартості усіх пасивів); ПК – позиковий капітал; ДДФ – довгострокові джерела фінансування; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів; ВК_{внп} – власний капітал поточного періоду; ВК_{мнп} – власний капітал минулого (попереднього) періоду; ФЗ_{внп} – заборгованість фінансового характеру поточного періоду; ФЗ_{мнп} – заборгованість фінансового характеру минулого (попереднього) періоду; ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів; З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів; ПО – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; НП_{внп} – нерозподілений прибуток поточного періоду; ВК_{срп} – середня вартість власного капіталу за період; ФВ – сума фінансових витрат.</p>				
Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, коефіцієнт покриття відсотків обчислюється за даними форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка				

Закінчення таблиці 7.1

1	2	3	4	5
17. Коefіцієнт покриття відсотків	(ПО + ФВ) / ФВ	(форма №2 р.170 + форма №2 р.140) / форма №2 р.140	(форма №2 р.2290 + форма №2 р.2250) / форма №2 р.2250	≥ 1
Умовні позначення:				
<p>ВК – власний капітал; П – сукупна вартість усіх пасивів; А – сукупна вартість активів (дорівнює сукупній вартості усіх пасивів); ПК – позиковий капітал; ДДФ – довгострокові джерела фінансування; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів; ВК_{внп} – власний капітал поточного періоду; ВК_{мнп} – власний капітал минулого (попереднього) періоду; ФЗ_{внп} – заборгованість фінансового характеру поточного періоду; ФЗ_{мнп} – заборгованість фінансового характеру минулого (попереднього) періоду; ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів; З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів; ПО – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; НП_{внп} – нерозподілений прибуток поточного періоду; ВК_{срп} – середня вартість власного капіталу за період; ФВ – сума фінансових витрат.</p>				
Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, коефіцієнт покриття відсотків обчислюється за даними форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка				

Проте зауважимо, що суб'єкти господарювання з коротким фінансовим циклом, а також ті, діяльність яких заснована на залученні і використанні позикових джерел фінансування (наприклад, банки, страхові компанії тощо) можуть стабільно функціонувати і при значно меншому рівні автономії.

Водночас більшість виробничих підприємств працює стабільніше лише за умови підвищеної автономії (0,6-0,7 і більше). Отже, оптимальне значення коефіцієнта автономії, як і майже усіх інших показників фінансової стійкості, залежить від специфіки діяльності підприємства. Завжди позитивно оцінюється зростання показника у динаміці, оскільки така тенденція свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства і його незалежності від позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (заборгованості) показує частку позикових джерел фінансування у сукупному капіталі підприємства. Якщо оптимальне значення коефіцієнта автономії становить 0,5 і більше, то коефіцієнт заборгованості позитивно оцінюється у разі, коли він менше за 0,5 і поступово знижується у динаміці, адже у такому випадку зменшується залежність підприємства від позикових засобів, знижуються фінансові ризики.

Коефіцієнт фінансової залежності зворотний до показника автономії. Він дає уявлення про загальне співвідношення сукупного і власного капіталу підприємства. Позитивно оцінюється при його значенні 2 і менше, а також при поступовому зниженні у динаміці.

Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу) також характеризує фінансову незалежність підприємства. Перевищення показником одиниці свідчить про те, що підприємство більшою мірою фінансується за рахунок власного капіталу, у протилежному випадку фінансування переважним чином здійснюється за рахунок позикових коштів. Зворотнім до коефіцієнту фінансування є коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (показник фінансового ризику). Цей показник характеризує виникнення фінансового ризику в діяльності підприємства. У випадку, коли його значення перевищує одиницю у підприємства

Проте зауважимо, що суб'єкти господарювання з коротким фінансовим циклом, а також ті, діяльність яких заснована на залученні і використанні позикових джерел фінансування (наприклад, банки, страхові компанії тощо) можуть стабільно функціонувати і при значно меншому рівні автономії.

Водночас більшість виробничих підприємств працює стабільніше лише за умови підвищеної автономії (0,6-0,7 і більше). Отже, оптимальне значення коефіцієнта автономії, як і майже усіх інших показників фінансової стійкості, залежить від специфіки діяльності підприємства. Завжди позитивно оцінюється зростання показника у динаміці, оскільки така тенденція свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства і його незалежності від позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (заборгованості) показує частку позикових джерел фінансування у сукупному капіталі підприємства. Якщо оптимальне значення коефіцієнта автономії становить 0,5 і більше, то коефіцієнт заборгованості позитивно оцінюється у разі, коли він менше за 0,5 і поступово знижується у динаміці, адже у такому випадку зменшується залежність підприємства від позикових засобів, знижуються фінансові ризики.

Коефіцієнт фінансової залежності зворотний до показника автономії. Він дає уявлення про загальне співвідношення сукупного і власного капіталу підприємства. Позитивно оцінюється при його значенні 2 і менше, а також при поступовому зниженні у динаміці.

Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу) також характеризує фінансову незалежність підприємства. Перевищення показником одиниці свідчить про те, що підприємство більшою мірою фінансується за рахунок власного капіталу, у протилежному випадку фінансування переважним чином здійснюється за рахунок позикових коштів. Зворотнім до коефіцієнту фінансування є коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (показник фінансового ризику). Цей показник характеризує виникнення фінансового ризику в діяльності підприємства. У випадку, коли його значення перевищує одиницю у підприємства

спостерігається підвищений фінансовий ризик, в іншому разі – рівень ризику є прийнятним.

Важливе значення для збереження фінансової стійкості підприємства має його здатність формувати капітал на довгострокових засадах – головним чином через залучення власного й довгострокового позикового капіталу. Задля оцінювання такої здатності визначають коефіцієнт фінансової стійкості, який являє собою частку довгострокових пасивів у сукупній вартості джерел фінансування. Вказаний коефіцієнт має становити не менше 0,5 у випадку, коли довгострокові пасиви представлені виключно власним капіталом і бути більшим від 0,5 у разі залучення довгострокових позикових коштів. Позитивно розцінюється зростання даного показника у динаміці, адже така тенденція свідчить про стабілізацію фінансування підприємства і зміцнення його фінансової стійкості.

Серед довгострокових джерел фінансування власні кошти є найбільш стабільними і вигідними для підприємства. Тому при поглибленому вивченні фінансової стійкості оцінюють частки власного і довгострокового позикового капіталу у довготермінових джерелах фінансування. Задля цього обчислюють коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування та коефіцієнт довготермінового залучення коштів. Для цих показників нормативні значення не встановлено. Їх оцінювання здійснюється виходячи із результатів попереднього аналізу фінансової стійкості.

Так, якщо підприємство є недостатньо стійким, позитивно оцінюватиметься зростання у динаміці коефіцієнту власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування й зниження коефіцієнту довготермінового залучення коштів. Адже у такому разі відбуватиметься стабілізація джерел фінансування, яка згодом сприятиме поліпшенню фінансової стійкості.

У разі, коли фінансова стійкість підприємства достатня, а також умови залучення та відсоткова ставка за користування довгостроковим позиковим капіталом є для підприємства прийнятними, може позитивно оцінюватися і

спостерігається підвищений фінансовий ризик, в іншому разі – рівень ризику є прийнятним.

Важливе значення для збереження фінансової стійкості підприємства має його здатність формувати капітал на довгострокових засадах – головним чином через залучення власного й довгострокового позикового капіталу. Задля оцінювання такої здатності визначають коефіцієнт фінансової стійкості, який являє собою частку довгострокових пасивів у сукупній вартості джерел фінансування. Вказаний коефіцієнт має становити не менше 0,5 у випадку, коли довгострокові пасиви представлені виключно власним капіталом і бути більшим від 0,5 у разі залучення довгострокових позикових коштів. Позитивно розцінюється зростання даного показника у динаміці, адже така тенденція свідчить про стабілізацію фінансування підприємства і зміцнення його фінансової стійкості.

Серед довгострокових джерел фінансування власні кошти є найбільш стабільними і вигідними для підприємства. Тому при поглибленому вивченні фінансової стійкості оцінюють частки власного і довгострокового позикового капіталу у довготермінових джерелах фінансування. Задля цього обчислюють коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування та коефіцієнт довготермінового залучення коштів. Для цих показників нормативні значення не встановлено. Їх оцінювання здійснюється виходячи із результатів попереднього аналізу фінансової стійкості.

Так, якщо підприємство є недостатньо стійким, позитивно оцінюватиметься зростання у динаміці коефіцієнту власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування й зниження коефіцієнту довготермінового залучення коштів. Адже у такому разі відбуватиметься стабілізація джерел фінансування, яка згодом сприятиме поліпшенню фінансової стійкості.

У разі, коли фінансова стійкість підприємства достатня, а також умови залучення та відсоткова ставка за користування довгостроковим позиковим капіталом є для підприємства прийнятними, може позитивно оцінюватися і

зворотна тенденція – зниження коефіцієнту власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування та зростання коефіцієнту довготермінового залучення коштів. Проте, щоб найбільш виважено оцінити вказані показники, необхідно враховувати не лише наявну фінансову ситуацію на підприємстві, а й кон'юнктуру фінансового ринку, прийняту стратегію фінансової діяльності підприємства, рентабельність його активів, дивідендну політику й багато інших внутрішніх і зовнішніх чинників.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості показує частку короткострокових позик у сукупних позикових джерелах фінансування. Вказаний коефіцієнт, як правило, не нормується. Для забезпечення ритмічної діяльності, особливо для підприємств з сезонним типом виробництва та господарюючих суб'єктів з підвищеною потребою в оборотному капіталу, залучення короткострокового позикового є важливою умовою ефективної діяльності. Проте, при оцінюванні фінансової стійкості виходять із того, що короткострокові позики підвищують фінансові ризики підприємства і можуть обумовлювати дестабілізацію діяльності, зниження його платоспроможності. Тому зазвичай позитивно оцінюють зниження коефіцієнту короткострокової заборгованості у динаміці. Оцінюючи цей показник важливо враховувати загальні тенденції зміни забезпеченості підприємства джерелами фінансування. У разі, коли спостерігається скорочення сукупного капіталу підприємства і виникають складнощі у фінансовому забезпеченні господарської діяльності, скорочення короткострокових позик й зниження коефіцієнту короткострокової заборгованості потрібно розцінювати негативно.

Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля) відображає співвідношення довгострокових позикових засобів і власного капіталу підприємства. Даний показник використовується для оцінювання ефекту фінансового важеля (див. тему 6). Як зазначалося у темі 6, у разі, коли значення диференціалу фінансового важеля більше нуля і спостерігається його зростання у динаміці, позитивно розцінюється підвищення коефіцієнту фінансового левериджу, адже це сприяє зростанню рентабельності власного

зворотна тенденція – зниження коефіцієнту власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування та зростання коефіцієнту довготермінового залучення коштів. Проте, щоб найбільш виважено оцінити вказані показники, необхідно враховувати не лише наявну фінансову ситуацію на підприємстві, а й кон'юнктуру фінансового ринку, прийняту стратегію фінансової діяльності підприємства, рентабельність його активів, дивідендну політику й багато інших внутрішніх і зовнішніх чинників.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості показує частку короткострокових позик у сукупних позикових джерелах фінансування. Вказаний коефіцієнт, як правило, не нормується. Для забезпечення ритмічної діяльності, особливо для підприємств з сезонним типом виробництва та господарюючих суб'єктів з підвищеною потребою в оборотному капіталу, залучення короткострокового позикового є важливою умовою ефективної діяльності. Проте, при оцінюванні фінансової стійкості виходять із того, що короткострокові позики підвищують фінансові ризики підприємства і можуть обумовлювати дестабілізацію діяльності, зниження його платоспроможності. Тому зазвичай позитивно оцінюють зниження коефіцієнту короткострокової заборгованості у динаміці. Оцінюючи цей показник важливо враховувати загальні тенденції зміни забезпеченості підприємства джерелами фінансування. У разі, коли спостерігається скорочення сукупного капіталу підприємства і виникають складнощі у фінансовому забезпеченні господарської діяльності, скорочення короткострокових позик й зниження коефіцієнту короткострокової заборгованості потрібно розцінювати негативно.

Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля) відображає співвідношення довгострокових позикових засобів і власного капіталу підприємства. Даний показник використовується для оцінювання ефекту фінансового важеля (див. тему 6). Як зазначалося у темі 6, у разі, коли значення диференціалу фінансового важеля більше нуля і спостерігається його зростання у динаміці, позитивно розцінюється підвищення коефіцієнту фінансового левериджу, адже це сприяє зростанню рентабельності власного

капіталу. У випадках, коли диференціал менший нуля або скорочується у динаміці, позитивно розцінюється зниження коефіцієнту фінансового левериджу.

Коефіцієнт інвестування дозволяє оцінити рівень забезпеченості основних засобів підприємства власними джерелами фінансування. Коефіцієнт позитивно розцінюється при зростанні його значення у динаміці.

Коефіцієнт приросту власного капіталу відображає накопичення власного капіталу підприємства, а коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру – відповідно накопичення фінансової заборгованості. Оцінювати ці показники відокремлено недоцільно. Адже у випадках, коли забезпечується навіть високий рівень приросту власного капіталу на тлі випереджаючих темпів зростання фінансової заборгованості, підприємство втрачає фінансову стійкість. Водночас, якщо приріст власного капіталу буде незначним, проте вищим за приріст фінансової заборгованості – фінансова стійкість підприємства зміцниться.

Тому два вказаних показника порівнюють між собою обчислюючи співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру. У разі, коли вказане співвідношення дорівнює одиниці фінансова стійкість підприємства у досліджуваному періоді не змінюється. Якщо показник більше одиниці, то фінансова стійкість поліпшується, менше одиниці – підприємство втрачає фінансову стійкість.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах показує частку основних засобів і запасів у сукупній вартості активів підприємства. Оптимальне значення даного показника обумовлене специфікою діяльності підприємства. Загалом для фондомістких виробництв показник має зростати, для інших – знижуватися. Проте, важливим є не стільки його абсолютне значення, скільки відносне, що дозволяє порівнювати його із результатами аналізу фінансової стійкості. Обчислення даного показника здійснюють для узагальнення діагностики фінансової стійкості. Чим більшим є коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах підприємства

капіталу. У випадках, коли диференціал менший нуля або скорочується у динаміці, позитивно розцінюється зниження коефіцієнту фінансового левериджу.

Коефіцієнт інвестування дозволяє оцінити рівень забезпеченості основних засобів підприємства власними джерелами фінансування. Коефіцієнт позитивно розцінюється при зростанні його значення у динаміці.

Коефіцієнт приросту власного капіталу відображає накопичення власного капіталу підприємства, а коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру – відповідно накопичення фінансової заборгованості. Оцінювати ці показники відокремлено недоцільно. Адже у випадках, коли забезпечується навіть високий рівень приросту власного капіталу на тлі випереджаючих темпів зростання фінансової заборгованості, підприємство втрачає фінансову стійкість. Водночас, якщо приріст власного капіталу буде незначним, проте вищим за приріст фінансової заборгованості – фінансова стійкість підприємства зміцниться.

Тому два вказаних показника порівнюють між собою обчислюючи співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру. У разі, коли вказане співвідношення дорівнює одиниці фінансова стійкість підприємства у досліджуваному періоді не змінюється. Якщо показник більше одиниці, то фінансова стійкість поліпшується, менше одиниці – підприємство втрачає фінансову стійкість.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах показує частку основних засобів і запасів у сукупній вартості активів підприємства. Оптимальне значення даного показника обумовлене специфікою діяльності підприємства. Загалом для фондомістких виробництв показник має зростати, для інших – знижуватися. Проте, важливим є не стільки його абсолютне значення, скільки відносне, що дозволяє порівнювати його із результатами аналізу фінансової стійкості. Обчислення даного показника здійснюють для узагальнення діагностики фінансової стійкості. Чим більшим є коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах підприємства

– тим стабільнішою має бути політика фінансування підприємства і кращою його фінансова стійкість.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання є одним із основних показників фінансової діагностики. Підприємство може фінансувати власну діяльність за рахунок найрізноманітніших джерел, проте найкращим як з точки зору оплати, так і з точки розу простоти й ефективності залучення є тезаврований прибуток, що використовується на виробничий розвиток і забезпечує самофінансування підприємства. Цей прибуток стає складовою власного капіталу підприємства, підвищуючи його розмір. Коефіцієнт стійкості економічного зростання відображає частку власного капіталу підприємства, сформованого саме за рахунок нерозподіленого (тезаврованого) прибутку. Чим вище значення показника, тим вища здатність підприємства розвиватися за рахунок результатів власної діяльності, краща його фінансова стійкість.

Коефіцієнт покриття відсотків відбиває здатність підприємства оплачувати відсотки по позикових засобах і слугує індикатором доцільності залучення позикового капіталу. У разі перевищення показником одиниці, залучення позикового капіталу не призведе до фінансових ускладнень і є доцільним.

Приклад аналізу фінансової стійкості підприємства „Київ”, здійснений на підставі інформації додатку Б (або додатку А), й наведено у табл. 7.2.

Як видно із даних таблиці підприємство вирізняється недостатньою фінансовою стійкістю. Якщо у 1-2 кварталах фінансування діяльності на 49-50% здійснювалося за рахунок власного капіталу (коефіцієнт автономії становив 0,49-0,50), то уже на кінець аналізованого року знизилася до 44% (відповідно коефіцієнт автономії склав 0,44).

– тим стабільнішою має бути політика фінансування підприємства і кращою його фінансова стійкість.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання є одним із основних показників фінансової діагностики. Підприємство може фінансувати власну діяльність за рахунок найрізноманітніших джерел, проте найкращим як з точки зору оплати, так і з точки розу простоти й ефективності залучення є тезаврований прибуток, що використовується на виробничий розвиток і забезпечує самофінансування підприємства. Цей прибуток стає складовою власного капіталу підприємства, підвищуючи його розмір. Коефіцієнт стійкості економічного зростання відображає частку власного капіталу підприємства, сформованого саме за рахунок нерозподіленого (тезаврованого) прибутку. Чим вище значення показника, тим вища здатність підприємства розвиватися за рахунок результатів власної діяльності, краща його фінансова стійкість.

Коефіцієнт покриття відсотків відбиває здатність підприємства оплачувати відсотки по позикових засобах і слугує індикатором доцільності залучення позикового капіталу. У разі перевищення показником одиниці, залучення позикового капіталу не призведе до фінансових ускладнень і є доцільним.

Приклад аналізу фінансової стійкості підприємства „Київ”, здійснений на підставі інформації додатку Б (або додатку А), й наведено у табл. 7.2.

Як видно із даних таблиці підприємство вирізняється недостатньою фінансовою стійкістю. Якщо у 1-2 кварталах фінансування діяльності на 49-50% здійснювалося за рахунок власного капіталу (коефіцієнт автономії становив 0,49-0,50), то уже на кінець аналізованого року знизилася до 44% (відповідно коефіцієнт автономії склав 0,44).

Оцінювання фінансової стійкості підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>	<i>Відхилення 01.01. від 31.12., +/-</i>
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу)	0,49	0,50	0,48	0,47	0,44	-0,05
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (заборгованості)	0,51	0,50	0,52	0,53	0,56	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	2,02	1,98	2,08	2,14	2,26	0,24
Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу)	0,98	1,02	0,93	0,88	0,79	-0,19
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу, (показник фінансового ризику)	1,02	0,98	1,08	1,14	1,26	0,24
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,61	0,62	0,59	0,53	0,50	-0,10
Коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування	0,82	0,82	0,82	0,88	0,88	0,06
Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	0,18	0,18	0,18	0,12	0,12	-0,06
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,78	0,78	0,80	0,88	0,89	0,11
Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля)	0,22	0,22	0,22	0,14	0,14	-0,08
Коефіцієнт інвестування	1,86	2,03	2,17	2,30	2,16	0,30
Коефіцієнт приросту власного капіталу	x	1,01	1,00	1,07	0,97	-0,04
Коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру	x	0,86	0,88	0,70	0,91	0,05
Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру	x	1,17	1,14	1,53	1,07	-0,10
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах	0,73	0,74	0,72	0,71	0,71	-0,02
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	x	0,01	0,00	0,05	0,02	0,01
Коефіцієнт покриття відсотків		10,53	8,50	8,00	5,20	-5,33

Оцінювання фінансової стійкості підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>	<i>Відхилення 01.01. від 31.12., +/-</i>
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу)	0,49	0,50	0,48	0,47	0,44	-0,05
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (заборгованості)	0,51	0,50	0,52	0,53	0,56	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	2,02	1,98	2,08	2,14	2,26	0,24
Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу)	0,98	1,02	0,93	0,88	0,79	-0,19
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу, (показник фінансового ризику)	1,02	0,98	1,08	1,14	1,26	0,24
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,61	0,62	0,59	0,53	0,50	-0,10
Коефіцієнт власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування	0,82	0,82	0,82	0,88	0,88	0,06
Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	0,18	0,18	0,18	0,12	0,12	-0,06
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,78	0,78	0,80	0,88	0,89	0,11
Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля)	0,22	0,22	0,22	0,14	0,14	-0,08
Коефіцієнт інвестування	1,86	2,03	2,17	2,30	2,16	0,30
Коефіцієнт приросту власного капіталу	x	1,01	1,00	1,07	0,97	-0,04
Коефіцієнт приросту заборгованості фінансового характеру	x	0,86	0,88	0,70	0,91	0,05
Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру	x	1,17	1,14	1,53	1,07	-0,10
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у активах	0,73	0,74	0,72	0,71	0,71	-0,02
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	x	0,01	0,00	0,05	0,02	0,01
Коефіцієнт покриття відсотків		10,53	8,50	8,00	5,20	-5,33

Зростає залежність досліджуваного підприємства від позикових засобів, особливо тих, що залучаються на короткострокових засадах. Хоча коефіцієнт інвестування залишається значним, а темп накопичення власного капіталу перевищує зростання фінансової заборгованості, в цілому забезпеченість підприємства довгостроковими пасивами, в тому числі власним капіталом, залишається недостатньою.

Зважаючи на перевищення коефіцієнтом реальної вартості основних засобів і запасів у активах 0,7, керівництву підприємства доцільно вжити заходи, спрямовані на зміцнення фінансової стійкості. Політика фінансування підприємства має спрямовуватися на накопичення власного капіталу. Адже вагоме зниження у динаміці коефіцієнту покриття відсотків (майже удвічі упродовж аналізованого періоду з 10,53 до 5,20) свідчить про ймовірність втрати підприємством у перспективі здатності залучати і оплачувати використання позикових засобів. Поряд з цим, негативно можна оцінити й низький рівень стійкості економічного зростання (від 0 до 0,05 у розрізі кварталів). З цих причин доцільно вивчити прибутковість й ефективність діяльності підприємства та виявити резерви підвищення рівня самофінансування.

7.3. Аналіз фінансування запасів (важколіквідних активів) та ідентифікація типу фінансової стійкості підприємства

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості здебільшого вивчає структуру джерел фінансування підприємства. Проте, стійкість визначається не лише політикою фінансування, а й раціональністю розміщення залучених коштів у активах підприємства. Тому для поглиблення оцінок досліджують достатність основних джерел фінансування для формування найменш ліквідних активів підприємства – необоротних коштів та запасів. З цією метою здійснюють аналіз джерел фінансування запасів або важколіквідних активів у розрізі:

Зростає залежність досліджуваного підприємства від позикових засобів, особливо тих, що залучаються на короткострокових засадах. Хоча коефіцієнт інвестування залишається значним, а темп накопичення власного капіталу перевищує зростання фінансової заборгованості, в цілому забезпеченість підприємства довгостроковими пасивами, в тому числі власним капіталом, залишається недостатньою.

Зважаючи на перевищення коефіцієнтом реальної вартості основних засобів і запасів у активах 0,7, керівництву підприємства доцільно вжити заходи, спрямовані на зміцнення фінансової стійкості. Політика фінансування підприємства має спрямовуватися на накопичення власного капіталу. Адже вагоме зниження у динаміці коефіцієнту покриття відсотків (майже удвічі упродовж аналізованого періоду з 10,53 до 5,20) свідчить про ймовірність втрати підприємством у перспективі здатності залучати і оплачувати використання позикових засобів. Поряд з цим, негативно можна оцінити й низький рівень стійкості економічного зростання (від 0 до 0,05 у розрізі кварталів). З цих причин доцільно вивчити прибутковість й ефективність діяльності підприємства та виявити резерви підвищення рівня самофінансування.

7.3. Аналіз фінансування запасів (важколіквідних активів) та ідентифікація типу фінансової стійкості підприємства

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості здебільшого вивчає структуру джерел фінансування підприємства. Проте, стійкість визначається не лише політикою фінансування, а й раціональністю розміщення залучених коштів у активах підприємства. Тому для поглиблення оцінок досліджують достатність основних джерел фінансування для формування найменш ліквідних активів підприємства – необоротних коштів та запасів. З цією метою здійснюють аналіз джерел фінансування запасів або важколіквідних активів у розрізі:

- 1) власних джерел;
- 2) довгострокових джерел;
- 3) основних джерел фінансування.

Моделі оцінювання джерел фінансування запасів та важколіквідних активів наведені у табл. 7.3.

Як видно з табл. 7.3 ці моделі схожі між собою. Проте, у першому випадку (при оцінювання джерел фінансування запасів) із сукупною вартістю запасів порівнюють чисті джерела, тобто зменшені на суму коштів, спрямованих на формування необоротних активів. У другому випадку (при оцінюванні джерел фінансування важколіквідних активів) з сукупними розмірами відповідного джерела порівнюють усю вартість важколіквідних активів (сукупно необоротних активів і запасів).

Перший підхід здебільшого використовується в Україні та країнах колишнього Радянського Союзу, а другий – у США й інших розвинених країнах, де цей метод визнається одним з основних методів оцінювання ймовірності банкрутства підприємства.

За моделями фінансування запасів і важколіквідних активів встановлюють тип фінансової стійкості підприємства: абсолютна, відносна, передкризова, кризова.

Абсолютна фінансова стійкість ідентифікується у ситуації, коли власного капіталу підприємства цілком вистачає на фінансування усіх його необоротних активів та запасів. Така політика фінансування забезпечує стабільність і ритмічність діяльності, мінімізує фінансові ризики. При виникненні фінансових ускладнень та за потреби термінового погашення заборгованості абсолютно стійкому підприємству не доведеться ліквідувати фонди виробництва і скорочувати обсяги діяльності.

- 1) власних джерел;
- 2) довгострокових джерел;
- 3) основних джерел фінансування.

Моделі оцінювання джерел фінансування запасів та важколіквідних активів наведені у табл. 7.3.

Як видно з табл. 7.3 ці моделі схожі між собою. Проте, у першому випадку (при оцінювання джерел фінансування запасів) із сукупною вартістю запасів порівнюють чисті джерела, тобто зменшені на суму коштів, спрямованих на формування необоротних активів. У другому випадку (при оцінюванні джерел фінансування важколіквідних активів) з сукупними розмірами відповідного джерела порівнюють усю вартість важколіквідних активів (сукупно необоротних активів і запасів).

Перший підхід здебільшого використовується в Україні та країнах колишнього Радянського Союзу, а другий – у США й інших розвинених країнах, де цей метод визнається одним з основних методів оцінювання ймовірності банкрутства підприємства.

За моделями фінансування запасів і важколіквідних активів встановлюють тип фінансової стійкості підприємства: абсолютна, відносна, передкризова, кризова.

Абсолютна фінансова стійкість ідентифікується у ситуації, коли власного капіталу підприємства цілком вистачає на фінансування усіх його необоротних активів та запасів. Така політика фінансування забезпечує стабільність і ритмічність діяльності, мінімізує фінансові ризики. При виникненні фінансових ускладнень та за потреби термінового погашення заборгованості абсолютно стійкому підприємству не доведеться ліквідувати фонди виробництва і скорочувати обсяги діяльності.

**Моделі визначення типу фінансової стійкості за аналізом
фінансування запасів (важколіквідних активів)**

<i>Тип фінансової стійкості</i>	<i>Модель оцінювання за аналізом фінансування запасів</i>			<i>Модель оцінювання за аналізом фінансування важколіквідних активів</i>		
	<i>Формула обчислення</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року</i>	<i>Формула обчислення</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року</i>
1	2	3	4	5	6	7
1. Абсолютна фінансова стійкість	$ВК - НА \geq 3$	(форма №1 р.380 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) \geq (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) \geq форма №1 р.1100	$ВК \geq НА + 3$	форма №1 р.380 \geq (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	форма №1 р.1495 \geq (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)
2. Відносна фінансова стійкість	$ВК + ДПК - НА \geq 3$	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) \geq (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) \geq форма №1 р.1100	$ВК + ДПК \geq НА + 3$	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480) \geq (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595) \geq (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)

**Моделі визначення типу фінансової стійкості за аналізом
фінансування запасів (важколіквідних активів)**

<i>Тип фінансової стійкості</i>	<i>Модель оцінювання за аналізом фінансування запасів</i>			<i>Модель оцінювання за аналізом фінансування важколіквідних активів</i>		
	<i>Формула обчислення</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року</i>	<i>Формула обчислення</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року</i>
1	2	3	4	5	6	7
1. Абсолютна фінансова стійкість	$ВК - НА \geq 3$	(форма №1 р.380 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) \geq (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) \geq форма №1 р.1100	$ВК \geq НА + 3$	форма №1 р.380 \geq (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	форма №1 р.1495 \geq (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)
2. Відносна фінансова стійкість	$ВК + ДПК - НА \geq 3$	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) \geq (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) \geq форма №1 р.1100	$ВК + ДПК \geq НА + 3$	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480) \geq (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595) \geq (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)

Закінчення табл. 7.3

1	2	3	4	5	6	7
3. Передкризова фінансова стійкість	ВК + ДПК + ККБ – НА ≥ 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) ≥ (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) ≥ форма №1 р.1100	ВК + ДПК + ККБ ≥ НА + 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500) ≥ (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600) ≥ (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)
4. Кризова фінансова стійкість	ВК + ДПК + ККБ – НА < 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) < (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) < форма №1 р.1100	ВК + ДПК + ККБ < НА + 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500) < (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600) < (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)

Умовні позначення:

ВК – власний капітал;

ДПК – довгостроковий позиковий капітал;

ККБ – короткострокові кредити банків;

НА – вартість необоротних активів;

3 – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, р. – рядок

Закінчення табл. 7.3

1	2	3	4	5	6	7
3. Передкризова фінансова стійкість	ВК + ДПК + ККБ – НА ≥ 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) ≥ (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) ≥ форма №1 р.1100	ВК + ДПК + ККБ ≥ НА + 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500) ≥ (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600) ≥ (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)
4. Кризова фінансова стійкість	ВК + ДПК + ККБ – НА < 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500 – форма №1 р.080 – форма №1 р.275) < (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600 – форма №1 р.1095 – форма №1 р.1200) < форма №1 р.1100	ВК + ДПК + ККБ < НА + 3	(форма №1 р.380 + форма №1 р.480 + форма №1 р.500) < (форма №1 р.080 + форма №1 р.275 + форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1495 + форма №1 р.1595 + форма №1 р.1600) < (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200 + форма №1 р.1100)

Умовні позначення:

ВК – власний капітал;

ДПК – довгостроковий позиковий капітал;

ККБ – короткострокові кредити банків;

НА – вартість необоротних активів;

3 – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, р. – рядок

Відносна фінансова стійкість спостерігається у ситуації, коли власного капіталу не вистачає на формування важколіквідних активів і їх фінансування здійснюється за рахунок довгострокових джерел (власного і довгострокового позикового капіталу). За відносної фінансової стійкості забезпечується стабільна діяльність підприємства у довгостроковому періоді.

Передкризова фінансова стійкість виникає у ситуації, коли довгострокових пасивів не достатньо для фінансування важколіквідних активів. У такому випадку на їх формування використовують додатково короткострокові кредити банків. Сукупно довгострокові джерела фінансування й короткострокові кредити банків являють собою основні джерела фінансування підприємства. За такого типу фінансової стійкості стабільність діяльності підприємства забезпечена лише на термін залучення короткострокових кредитів. У разі, якщо підприємство у майбутньому не зможе залучати короткострокові банківські кредити, воно опиниться у кризовій ситуації й може зазнати або платіжних проблем, або нестачі засобів і предметів праці.

Кризова фінансова стійкість складається у ситуації, коли основних джерел фінансування не вистачає на формування важколіквідних активів. За такого типу фінансової стійкості підприємство уже стало або може стати неплатоспроможним у найближчій перспективі, порушуватиметься ритмічність його діяльності, спостерігатиметься нестача засобів і предметів праці.

Зазначимо, що у практиці часто підприємства із короткими виробничим і фінансовим циклом тривалий час ефективно функціонують в умовах кризової фінансової стійкості. Проте, це може відбуватися лише за умови високої кваліфікованості працівників фінансової служби і керівників підприємства, довіри до підприємства з боку кредиторів, а також за відсутності вагомих змін і потрясінь у зовнішньому економічному середовищі.

Приклад визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування запасів і важколіквідних активів, здійснене на підставі інформації додатку Б (додатку А), наведено у табл. 7.4 і 7.5.

Відносна фінансова стійкість спостерігається у ситуації, коли власного капіталу не вистачає на формування важколіквідних активів і їх фінансування здійснюється за рахунок довгострокових джерел (власного і довгострокового позикового капіталу). За відносної фінансової стійкості забезпечується стабільна діяльність підприємства у довгостроковому періоді.

Передкризова фінансова стійкість виникає у ситуації, коли довгострокових пасивів не достатньо для фінансування важколіквідних активів. У такому випадку на їх формування використовують додатково короткострокові кредити банків. Сукупно довгострокові джерела фінансування й короткострокові кредити банків являють собою основні джерела фінансування підприємства. За такого типу фінансової стійкості стабільність діяльності підприємства забезпечена лише на термін залучення короткострокових кредитів. У разі, якщо підприємство у майбутньому не зможе залучати короткострокові банківські кредити, воно опиниться у кризовій ситуації й може зазнати або платіжних проблем, або нестачі засобів і предметів праці.

Кризова фінансова стійкість складається у ситуації, коли основних джерел фінансування не вистачає на формування важколіквідних активів. За такого типу фінансової стійкості підприємство уже стало або може стати неплатоспроможним у найближчій перспективі, порушуватиметься ритмічність його діяльності, спостерігатиметься нестача засобів і предметів праці.

Зазначимо, що у практиці часто підприємства із короткими виробничим і фінансовим циклом тривалий час ефективно функціонують в умовах кризової фінансової стійкості. Проте, це може відбуватися лише за умови високої кваліфікованості працівників фінансової служби і керівників підприємства, довіри до підприємства з боку кредиторів, а також за відсутності вагомих змін і потрясінь у зовнішньому економічному середовищі.

Приклад визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування запасів і важколіквідних активів, здійснене на підставі інформації додатку Б (додатку А), наведено у табл. 7.4 і 7.5.

Як видно з даних табл. 7.4 і 7.5 фінансова стійкість підприємства є кризовою. Спостерігається її погіршення у динаміці. Так, якщо на початок аналізованого року підприємству не вистачало 587 тис. грн. власного капіталу для фінансування важколіквідних активів, то на кінець року розмір нестачі зріс до 686 тис. грн.

Внаслідок обмеженості довгострокових джерел фінансування розмір їх нестачі на формування важколіквідних активів збільшився упродовж року з 394 до 558 тис. грн. Сукупна нестача основних джерел фінансування на кінець року сягнула майже півмільйона грн., що на 279 тис. грн. більше ніж на початок року. Отже підприємству необхідно оптимізувати політику фінансування.

Методи аналізу фінансування запасів і важколіквідних активів прості й зручні у застосуванні. Проте, вони не дають змогу цілковито досягнути процеси, що відбуваються у формуванні активів підприємства за рахунок різних джерел фінансування. Задля цього визначають розмір власного оборотного капіталу й аналізують маневреність підприємства.

7.4. Оцінка маневреності в аналізі фінансової стійкості підприємства

Порядок обчислення власного оборотного капіталу наведено у темі 6 навчального посібника. На підставі величини власного оборотного капіталу оцінюється маневреність підприємства.

Як видно з даних табл. 7.4 і 7.5 фінансова стійкість підприємства є кризовою. Спостерігається її погіршення у динаміці. Так, якщо на початок аналізованого року підприємству не вистачало 587 тис. грн. власного капіталу для фінансування важколіквідних активів, то на кінець року розмір нестачі зріс до 686 тис. грн.

Внаслідок обмеженості довгострокових джерел фінансування розмір їх нестачі на формування важколіквідних активів збільшився упродовж року з 394 до 558 тис. грн. Сукупна нестача основних джерел фінансування на кінець року сягнула майже півмільйона грн., що на 279 тис. грн. більше ніж на початок року. Отже підприємству необхідно оптимізувати політику фінансування.

Методи аналізу фінансування запасів і важколіквідних активів прості й зручні у застосуванні. Проте, вони не дають змогу цілковито досягнути процеси, що відбуваються у формуванні активів підприємства за рахунок різних джерел фінансування. Задля цього визначають розмір власного оборотного капіталу й аналізують маневреність підприємства.

7.4. Оцінка маневреності в аналізі фінансової стійкості підприємства

Порядок обчислення власного оборотного капіталу наведено у темі 6 навчального посібника. На підставі величини власного оборотного капіталу оцінюється маневреність підприємства.

Визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування запасів, тис. грн.

Тип фінансової стійкості	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість запасів	810	844	904	1020	1038
Власні джерела фінансування	223	263	285	363	352
Надлишок (+), нестача (-) власних джерел фінансування	-587	-581	-619	-657	-686
Довгострокові джерела фінансування	416	456	478	491	480
Надлишок (+), нестача (-) довгострокових джерел фінансування	-394	-388	-426	-529	-558
Основні джерела фінансування	572	564	550	549	521
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел фінансування	-238	-280	-354	-471	-517

Визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування важколіквідних активів

Тип фінансової стійкості	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість важколіквідних активів	1450	1453	1495	1597	1600
Власні джерела фінансування	863	872	876	940	914
Надлишок (+), нестача (-) власних джерел фінансування	-587	-581	-619	-657	-686
Довгострокові джерела фінансування	1056	1065	1069	1068	1042
Надлишок (+), нестача (-) довгострокових джерел фінансування	-394	-388	-426	-529	-558
Основні джерела фінансування	1212	1173	1141	1126	1083
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел фінансування	-238	-280	-354	-471	-517

Визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування запасів, тис. грн.

Тип фінансової стійкості	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість запасів	810	844	904	1020	1038
Власні джерела фінансування	223	263	285	363	352
Надлишок (+), нестача (-) власних джерел фінансування	-587	-581	-619	-657	-686
Довгострокові джерела фінансування	416	456	478	491	480
Надлишок (+), нестача (-) довгострокових джерел фінансування	-394	-388	-426	-529	-558
Основні джерела фінансування	572	564	550	549	521
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел фінансування	-238	-280	-354	-471	-517

Визначення типу фінансової стійкості підприємства „Київ” за аналізом фінансування важколіквідних активів

Тип фінансової стійкості	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Вартість важколіквідних активів	1450	1453	1495	1597	1600
Власні джерела фінансування	863	872	876	940	914
Надлишок (+), нестача (-) власних джерел фінансування	-587	-581	-619	-657	-686
Довгострокові джерела фінансування	1056	1065	1069	1068	1042
Надлишок (+), нестача (-) довгострокових джерел фінансування	-394	-388	-426	-529	-558
Основні джерела фінансування	1212	1173	1141	1126	1083
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел фінансування	-238	-280	-354	-471	-517

Загалом термін „маневреність” має певне „військове” походження. Адже під маневреністю розуміли здатність армії таким чином розташувати свої війська на оборонно-наступальних позиціях, щоб завдати максимальної шкоди противнику з мінімальними власними втратами. Згодом термін почали використовувати в економіці і менеджменті. Нині під терміном *маневреність підприємства* доцільно розуміти здатність господарюючого суб'єкта розмістити засоби, залучені з різних джерел фінансування, в активах підприємства у такий спосіб, який максимально забезпечуватиме його фінансову стійкість, стабільність і ефективну виробничо-господарську діяльність. Аналіз маневреності ґрунтується на визначенні низки спеціальних показників, які наведені у табл. 7.6. Зазвичай для показників маневреності не визначають тверді нормативні значення. Переважним чином вони оцінюються позитивно у разі, коли перевищують нульове значення і зростають у динаміці. Адже у такому випадку підвищується здатність підприємства пристосовуватися до змін внутрішнього і зовнішнього господарського середовища, використовуючи наявні кошти і ресурси.

Основними показниками маневреності є коефіцієнти маневреності оборотних активів, власного капіталу та коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом.

Коефіцієнт маневреності оборотних активів показує частку оборотного капіталу, профінансовану за рахунок довгострокових пасивів. Чим вищим буде значення даного показника, тим більш стабільно функціонуватиме підприємство. Для поглиблення аналізу маневреності оборотних активів обчислюють показники маневреності його основних складових: запасів та швидколіквідних активів.

Коефіцієнт маневреності запасів відображає рівень фінансування запасів підприємства за рахунок власного оборотного капіталу. Доцільно, щоб значення цього показника дорівнювало або перевищувало одиницю, адже в такому разі забезпечуватиметься щонайменше відносна фінансова стійкість.

Загалом термін „маневреність” має певне „військове” походження. Адже під маневреністю розуміли здатність армії таким чином розташувати свої війська на оборонно-наступальних позиціях, щоб завдати максимальної шкоди противнику з мінімальними власними втратами. Згодом термін почали використовувати в економіці і менеджменті. Нині під терміном *маневреність підприємства* доцільно розуміти здатність господарюючого суб'єкта розмістити засоби, залучені з різних джерел фінансування, в активах підприємства у такий спосіб, який максимально забезпечуватиме його фінансову стійкість, стабільність і ефективну виробничо-господарську діяльність. Аналіз маневреності ґрунтується на визначенні низки спеціальних показників, які наведені у табл. 7.6. Зазвичай для показників маневреності не визначають тверді нормативні значення. Переважним чином вони оцінюються позитивно у разі, коли перевищують нульове значення і зростають у динаміці. Адже у такому випадку підвищується здатність підприємства пристосовуватися до змін внутрішнього і зовнішнього господарського середовища, використовуючи наявні кошти і ресурси.

Основними показниками маневреності є коефіцієнти маневреності оборотних активів, власного капіталу та коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом.

Коефіцієнт маневреності оборотних активів показує частку оборотного капіталу, профінансовану за рахунок довгострокових пасивів. Чим вищим буде значення даного показника, тим більш стабільно функціонуватиме підприємство. Для поглиблення аналізу маневреності оборотних активів обчислюють показники маневреності його основних складових: запасів та швидколіквідних активів.

Коефіцієнт маневреності запасів відображає рівень фінансування запасів підприємства за рахунок власного оборотного капіталу. Доцільно, щоб значення цього показника дорівнювало або перевищувало одиницю, адже в такому разі забезпечуватиметься щонайменше відносна фінансова стійкість.

Показники оцінювання маневреності

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт маневреності оборотних активів	ВОК / (ОА)	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1195	> 0, зростання у динаміці
2. Коефіцієнт маневреності запасів	ВОК / З	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1100	≥ 1
3. Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів	ВОК / (ОА – З)	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.100 – форма №1 110 – форма №1 р.120 – форма №1 р.130 – форма №1 р.140)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / (форма №1 р.1195 – форма №1 р.1100)	> 0, зростання у динаміці
4. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	(ГК + ПФІ) / ВОК	(форма №1 р.220 + форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.630)	(форма №1 р.1165 + форма №1 р.1160) / (форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695)	> 0
5. Частка власного оборотного капіталу в активах, %	ВОК / А × 100	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.280 × 100	((форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1300) × 100	> 0, зростання у динаміці

Показники оцінювання маневреності

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт маневреності оборотних активів	ВОК / (ОА)	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1195	> 0, зростання у динаміці
2. Коефіцієнт маневреності запасів	ВОК / З	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1100	≥ 1
3. Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів	ВОК / (ОА – З)	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.100 – форма №1 110 – форма №1 р.120 – форма №1 р.130 – форма №1 р.140)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / (форма №1 р.1195 – форма №1 р.1100)	> 0, зростання у динаміці
4. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	(ГК + ПФІ) / ВОК	(форма №1 р.220 + форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.630)	(форма №1 р.1165 + форма №1 р.1160) / (форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695)	> 0
5. Частка власного оборотного капіталу в активах, %	ВОК / А × 100	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.280 × 100	((форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1300) × 100	> 0, зростання у динаміці

Закінчення таблиці 7.6

1	2	3	4
6. Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом	ВОК / НА	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.080 + форма №1 р.275)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200)
7. Коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом	ВОК / ЗВОЗ	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.030	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1010
8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	ВОК / ВК	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.380	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1495) / форма №1 р.1495

Умовні позначення:

ВК – власний капітал;

НА – вартість необоротних активів;

ОА – вартість оборотних активів, включаючи витрати майбутніх періодів до 1 року;

ВОК – власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування;

З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, тварин на вирощуванні і відгодівлі, готової продукції і товарів;

ГК – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

ПФІ – вартість поточних фінансових інвестицій;

А – сукупна вартість активів;

ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, р. – рядок

Закінчення таблиці 7.6

1	2	3	4
6. Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом	ВОК / НА	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / (форма №1 р.080 + форма №1 р.275)	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / (форма №1 р.1095 + форма №1 р.1200)
7. Коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом	ВОК / ЗВОЗ	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.030	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1695) / форма №1 р.1010
8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	ВОК / ВК	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270 – форма №1 р.620 – форма №1 р.430 – форма №1 р.630) / форма №1 р.380	(форма №1 р.1195 – форма №1 р.1495) / форма №1 р.1495

Умовні позначення:

ВК – власний капітал;

НА – вартість необоротних активів;

ОА – вартість оборотних активів, включаючи витрати майбутніх періодів до 1 року;

ВОК – власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування;

З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, тварин на вирощуванні і відгодівлі, готової продукції і товарів;

ГК – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

ПФІ – вартість поточних фінансових інвестицій;

А – сукупна вартість активів;

ЗВОЗ – залишкова вартість основних засобів.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, р. – рядок

Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів відображає частку дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, засобів у розрахунках й інших високоліквідних активів, профінансовану за рахунок власного оборотного капіталу. Чим вищим буде значення даного показника, тим більше можливостей маневрування при формуванні власної кредитної політики матиме підприємство.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу показує частку грошових коштів у власному оборотному капіталі підприємства. Для господарюючих суб'єктів із зниженою платоспроможністю зростання даного показника розцінюється особливо позитивно.

Частка власного оборотного капіталу в активах дає уявлення про загальну забезпеченість майна підприємства власними оборотними коштами. Зростання показника у динаміці свідчить про стабілізацію діяльності і зниження залежності від позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом слугує для оцінювання співвідношення між власними оборотними коштами та необоротними активами, а коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом – відповідно співвідношення з основними засобами. Зростання цих показників у динаміці свідчить про стабілізацію виробничо-господарської діяльності підприємства та, відповідно, розцінюється цілком позитивно.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує частку власних коштів підприємства, спрямовану на фінансування оборотних активів. Зростання показника у динаміці свідчить про підвищення власних фінансових можливостей підприємства, що також є позитивною тенденцією у процесі функціонування господарюючого суб'єкта.

Приклад оцінювання маневреності підприємства „Київ”, здійснене за інформацією додатку Б (або додатку А), наведено у табл. 7.7.

Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів відображає частку дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, засобів у розрахунках й інших високоліквідних активів, профінансовану за рахунок власного оборотного капіталу. Чим вищим буде значення даного показника, тим більше можливостей маневрування при формуванні власної кредитної політики матиме підприємство.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу показує частку грошових коштів у власному оборотному капіталі підприємства. Для господарюючих суб'єктів із зниженою платоспроможністю зростання даного показника розцінюється особливо позитивно.

Частка власного оборотного капіталу в активах дає уявлення про загальну забезпеченість майна підприємства власними оборотними коштами. Зростання показника у динаміці свідчить про стабілізацію діяльності і зниження залежності від позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом слугує для оцінювання співвідношення між власними оборотними коштами та необоротними активами, а коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом – відповідно співвідношення з основними засобами. Зростання цих показників у динаміці свідчить про стабілізацію виробничо-господарської діяльності підприємства та, відповідно, розцінюється цілком позитивно.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує частку власних коштів підприємства, спрямовану на фінансування оборотних активів. Зростання показника у динаміці свідчить про підвищення власних фінансових можливостей підприємства, що також є позитивною тенденцією у процесі функціонування господарюючого суб'єкта.

Приклад оцінювання маневреності підприємства „Київ”, здійснене за інформацією додатку Б (або додатку А), наведено у табл. 7.7.

Оцінювання власного оборотного капіталу й аналіз маневреності підприємства „Клів”

<i>Найменування показника</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>	<i>Відхилення 01.01. від 31.12., +,-</i>
Власний оборотний капітал сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування	416	456	478	491	480	64
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,38	0,41	0,39	0,34	0,32	-0,06
Коефіцієнт маневреності запасів	0,51	0,54	0,53	0,48	0,46	-0,05
Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів	1,41	1,65	1,46	1,18	1,03	-0,38
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,08	0,08	0,06	0,06	0,04	-0,04
Частка власного оборотного капіталу в активах, %	23,85	26,36	26,23	24,39	23,22	-0,63
Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом	0,65	0,75	0,81	0,85	0,85	0,20
Коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом	0,41	0,98	1,11	1,22	1,18	0,67
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,48	0,52	0,55	0,52	0,53	0,05

Оцінювання власного оборотного капіталу й аналіз маневреності підприємства „Клів”

<i>Найменування показника</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>	<i>Відхилення 01.01. від 31.12., +,-</i>
Власний оборотний капітал сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування	416	456	478	491	480	64
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,38	0,41	0,39	0,34	0,32	-0,06
Коефіцієнт маневреності запасів	0,51	0,54	0,53	0,48	0,46	-0,05
Коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів	1,41	1,65	1,46	1,18	1,03	-0,38
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,08	0,08	0,06	0,06	0,04	-0,04
Частка власного оборотного капіталу в активах, %	23,85	26,36	26,23	24,39	23,22	-0,63
Коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним оборотним капіталом	0,65	0,75	0,81	0,85	0,85	0,20
Коефіцієнт забезпеченості основних засобів власним оборотним капіталом	0,41	0,98	1,11	1,22	1,18	0,67
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,48	0,52	0,55	0,52	0,53	0,05

Як видно з даних табл. 7.7, незважаючи на зростання власного оборотного капіталу підприємства у абсолютному вираженні, маневреність підприємства знижується. Так, маневреність оборотних активів знизилась з 0,38-0,41 у перших кварталах до 0,32-0,34 у останніх. Запаси підприємства забезпечені довгостроковими джерелами фінансування лише наполовину (коефіцієнт маневреності запасів коливається упродовж аналізованого року в межах 0,46-0,54 і має тенденцію до зниження). Хоча коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів значний, починаючи з III кварталу аналізованого року і йому притаманна тенденція до зниження.

Низькою залишається маневреність власного оборотного капіталу підприємства – відповідний коефіцієнт становить від 0,08 до 0,04. Зростання забезпеченості необоротних активів і основних засобів власним оборотним капіталом відбувається не стільки за рахунок збільшення обсягів останнього, скільки внаслідок зниження вартості необоротних активів, у тому числі й основних засобів підприємства, що було виявлено при оцінюванні майнового стану підприємства.

Крім того, 48-55 % власного капіталу підприємства спрямовується на фінансування оборотних активів (коефіцієнт маневреності власного капіталу становить 0,48-0,55 в аналізованому році), що оцінюється цілком позитивно. Проте, навіть такі значні обсяги фінансування не забезпечують стабільності й фінансової стійкості підприємства.

В цілому аналіз маневреності підтвердив доцільність оптимізації політики фінансування досліджуваного підприємства з метою зміцнення його фінансової стійкості.

Викладені вище методи аналізу фінансової стійкості є основними і найбільш розповсюдженими. Проте, нині досить часто для комплексного оцінювання фінансової стійкості використовують підходи маржинального аналізу.

Як видно з даних табл. 7.7, незважаючи на зростання власного оборотного капіталу підприємства у абсолютному вираженні, маневреність підприємства знижується. Так, маневреність оборотних активів знизилась з 0,38-0,41 у перших кварталах до 0,32-0,34 у останніх. Запаси підприємства забезпечені довгостроковими джерелами фінансування лише наполовину (коефіцієнт маневреності запасів коливається упродовж аналізованого року в межах 0,46-0,54 і має тенденцію до зниження). Хоча коефіцієнт маневреності швидколіквідних активів значний, починаючи з III кварталу аналізованого року і йому притаманна тенденція до зниження.

Низькою залишається маневреність власного оборотного капіталу підприємства – відповідний коефіцієнт становить від 0,08 до 0,04. Зростання забезпеченості необоротних активів і основних засобів власним оборотним капіталом відбувається не стільки за рахунок збільшення обсягів останнього, скільки внаслідок зниження вартості необоротних активів, у тому числі й основних засобів підприємства, що було виявлено при оцінюванні майнового стану підприємства.

Крім того, 48-55 % власного капіталу підприємства спрямовується на фінансування оборотних активів (коефіцієнт маневреності власного капіталу становить 0,48-0,55 в аналізованому році), що оцінюється цілком позитивно. Проте, навіть такі значні обсяги фінансування не забезпечують стабільності й фінансової стійкості підприємства.

В цілому аналіз маневреності підтвердив доцільність оптимізації політики фінансування досліджуваного підприємства з метою зміцнення його фінансової стійкості.

Викладені вище методи аналізу фінансової стійкості є основними і найбільш розповсюдженими. Проте, нині досить часто для комплексного оцінювання фінансової стійкості використовують підходи маржинального аналізу.

7.5. Визначення «зони безпеки» та оцінювання «запасу фінансової міцності підприємства»

При здійсненні аналізу фінансової стійкості підприємства обчислюють запас фінансової міцності (зону безпеки). Під *запасом фінансової міцності* розуміють той обсяг реалізації, який забезпечує підприємству отримання чистого прибутку, а отже і його фінансову стійкість. Визначається цей показник через обчислення *порогу рентабельності* – суми виручки підприємства, при отриманні якої буде цілком покрито усі змінні й постійні витрати підприємства, підприємство не зазнає збитку, проте і не отримує прибутку. Поріг рентабельності – це своєрідна точка беззбитковості підприємства.

Для обчислення запасу фінансової міцності користуються підходами маржинального аналізу, в основі якого лежить маржинальний дохід. Під *маржинальним доходом* розуміють чистий прибуток підприємства у сумі з його постійними витратами. Задля визначення суми маржинального доходу усі витрати підприємства поділяють на умовно-змінні і умовно-постійні.

Розмір умовно-змінних витрат підприємства залежить від обсягу виробленої продукції. До таких витрат відносять сировину і матеріали, паливо, заробітну плату робітників, які виконують основні технологічні роботи, амортизаційні відрахування (щоправда лише за умови застосування виробничого методу нарахування амортизації), витрати електроенергії на забезпечення технологічних процесів тощо. Зазвичай при збільшенні виробництва продукції розмір вказаних витрат зростає пропорційно, і навпаки при зниженні обсягів виробництва – обсяг умовно-змінних витрат пропорційно зменшується. Отже, між обсягами виробництва продукції та сумою умовно-змінних витрат існує тісний функціональний зв'язок.

Умовно-постійні витрати не залежать від зміни обсягу виробництва продукції. До таких витрат належить амортизація основних засобів і нематеріальних активів (у випадку її нарахування будь-якими методами крім виробничого), орендна плата, витрати на управління та організацію

7.5. Визначення «зони безпеки» та оцінювання «запасу фінансової міцності підприємства»

При здійсненні аналізу фінансової стійкості підприємства обчислюють запас фінансової міцності (зону безпеки). Під *запасом фінансової міцності* розуміють той обсяг реалізації, який забезпечує підприємству отримання чистого прибутку, а отже і його фінансову стійкість. Визначається цей показник через обчислення *порогу рентабельності* – суми виручки підприємства, при отриманні якої буде цілком покрито усі змінні й постійні витрати підприємства, підприємство не зазнає збитку, проте і не отримує прибутку. Поріг рентабельності – це своєрідна точка беззбитковості підприємства.

Для обчислення запасу фінансової міцності користуються підходами маржинального аналізу, в основі якого лежить маржинальний дохід. Під *маржинальним доходом* розуміють чистий прибуток підприємства у сумі з його постійними витратами. Задля визначення суми маржинального доходу усі витрати підприємства поділяють на умовно-змінні і умовно-постійні.

Розмір умовно-змінних витрат підприємства залежить від обсягу виробленої продукції. До таких витрат відносять сировину і матеріали, паливо, заробітну плату робітників, які виконують основні технологічні роботи, амортизаційні відрахування (щоправда лише за умови застосування виробничого методу нарахування амортизації), витрати електроенергії на забезпечення технологічних процесів тощо. Зазвичай при збільшенні виробництва продукції розмір вказаних витрат зростає пропорційно, і навпаки при зниженні обсягів виробництва – обсяг умовно-змінних витрат пропорційно зменшується. Отже, між обсягами виробництва продукції та сумою умовно-змінних витрат існує тісний функціональний зв'язок.

Умовно-постійні витрати не залежать від зміни обсягу виробництва продукції. До таких витрат належить амортизація основних засобів і нематеріальних активів (у випадку її нарахування будь-якими методами крім виробничого), орендна плата, витрати на управління та організацію

виробництва, заробітна плата спеціалістів і управлінських працівників, податки на землю, майно тощо.

Отже, у виручці від реалізації продукції можна виділити три таких складових: чистий прибуток, умовно-постійні й умовно-змінні витрати:

$$B = \text{ЧП} + \text{ПВ} + \text{ЗВ} \quad (7.1)$$

де **B** – виручка від реалізації продукції;

ЧП – чистий прибуток підприємства;

ПВ – умовно-постійні витрати;

ЗВ – умовно-змінні витрати.

Маржинальний дохід у такому разі обчислюватиметься за формулою:

$$\text{МД} = \text{ЧП} + \text{ПВ} \quad (7.2)$$

Частка маржинального доходу у виручці підприємства обчислюється у вигляді коефіцієнту за формулою:

$$\text{ЧМД}_e = \frac{\text{МД}}{B} \quad (7.3)$$

де **ЧМД_e** – частка маржинального доходу у виручці, визначена у вигляді коефіцієнту.

Поріг рентабельності являє собою відношення суми постійних витрат до частки маржинального доходу у виручці і обчислюється за формулою:

$$\text{Прент} = \frac{\text{ПВ}}{\text{ЧМД}_e} \quad (7.4)$$

виробництва, заробітна плата спеціалістів і управлінських працівників, податки на землю, майно тощо.

Отже, у виручці від реалізації продукції можна виділити три таких складових: чистий прибуток, умовно-постійні й умовно-змінні витрати:

$$B = \text{ЧП} + \text{ПВ} + \text{ЗВ} \quad (7.1)$$

де **B** – виручка від реалізації продукції;

ЧП – чистий прибуток підприємства;

ПВ – умовно-постійні витрати;

ЗВ – умовно-змінні витрати.

Маржинальний дохід у такому разі обчислюватиметься за формулою:

$$\text{МД} = \text{ЧП} + \text{ПВ} \quad (7.2)$$

Частка маржинального доходу у виручці підприємства обчислюється у вигляді коефіцієнту за формулою:

$$\text{ЧМД}_e = \frac{\text{МД}}{B} \quad (7.3)$$

де **ЧМД_e** – частка маржинального доходу у виручці, визначена у вигляді коефіцієнту.

Поріг рентабельності являє собою відношення суми постійних витрат до частки маржинального доходу у виручці і обчислюється за формулою:

$$\text{Прент} = \frac{\text{ПВ}}{\text{ЧМД}_e} \quad (7.4)$$

де $P_{\text{рент}}$ – поріг рентабельності (мінімальна сума виручки підприємства, за якої забезпечується беззбитковість діяльності).

Запас фінансової міцності обчислюється за формулою:

$$ЗФМ = \frac{(B - P_{\text{рент}})}{B} \times 100 \quad (7.5)$$

де **ЗФМ** – запас фінансової міцності підприємства.

Показник відображає відсоток, на який може змінюватися виручка підприємства від реалізації продукції без виникнення збитку.

Обчислення маржинального доходу, порогу рентабельності й запасу фінансової міцності можливе лише у процесі здійснення внутрішнього фінансового аналізу, оскільки правильне визначення суми постійних і змінних витрат можливе лише за інформацією обліку підприємства.

Маржинальний аналіз використовують також при оцінювання рентабельності і прибутковості підприємства.

Як видно із наведених прикладів аналізу фінансової стійкості різні методи аналізу не є відокремленими підходами оцінювання. Вони органічно доповнюють і поглиблюють один одного. Лише застосування такого комплексного підходу до оцінювання економічного явища (у даному випадку – фінансової стійкості підприємства) може забезпечити обґрунтованість аналітичних висновків і слугувати основою для розробки й прийняття виважених управлінських рішень.

де $P_{\text{рент}}$ – поріг рентабельності (мінімальна сума виручки підприємства, за якої забезпечується беззбитковість діяльності).

Запас фінансової міцності обчислюється за формулою:

$$ЗФМ = \frac{(B - P_{\text{рент}})}{B} \times 100 \quad (7.5)$$

де **ЗФМ** – запас фінансової міцності підприємства.

Показник відображає відсоток, на який може змінюватися виручка підприємства від реалізації продукції без виникнення збитку.

Обчислення маржинального доходу, порогу рентабельності й запасу фінансової міцності можливе лише у процесі здійснення внутрішнього фінансового аналізу, оскільки правильне визначення суми постійних і змінних витрат можливе лише за інформацією обліку підприємства.

Маржинальний аналіз використовують також при оцінювання рентабельності і прибутковості підприємства.

Як видно із наведених прикладів аналізу фінансової стійкості різні методи аналізу не є відокремленими підходами оцінювання. Вони органічно доповнюють і поглиблюють один одного. Лише застосування такого комплексного підходу до оцінювання економічного явища (у даному випадку – фінансової стійкості підприємства) може забезпечити обґрунтованість аналітичних висновків і слугувати основою для розробки й прийняття виважених управлінських рішень.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке «власний оборотний капітал»?
2. Яку роль відіграє власний оборотний капітал у стабільному функціонуванні підприємства?
3. Назвіть основні види джерел фінансування підприємства та вкажіть мету їх аналізу.
4. У якій послідовності та якими методами аналізують власний капітал підприємства?
5. Як аналізують позиковий капітал підприємства?
6. Назвіть основні підходи діагностики довгострокового позикового капіталу.
7. Назвіть основні підходи діагностики короткострокового позикового капіталу.
8. Які виділяють моделі фінансування активів?
9. Розкрийте сутність консервативної моделі фінансування активів.
10. Розкрийте сутність агресивної моделі фінансування активів.
11. Що таке середньозважена вартість капіталу?
12. Як визначають середньозважену вартість капіталу?
13. Що таке «ефект фінансового важеля»?
14. Як визначається ефект фінансового важеля?
15. Що таке плече фінансового важеля?
16. Що таке диференціал фінансового важеля?
17. Що таке «фінансова стійкість» підприємства?
18. Якими методами здійснюється оцінювання фінансової стійкості підприємства?
19. Що таке зобов'язання господарюючого суб'єкта?
20. Назвіть основні складові власного капіталу підприємства.
21. Назвіть основні складові позикового капіталу підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке «власний оборотний капітал»?
2. Яку роль відіграє власний оборотний капітал у стабільному функціонуванні підприємства?
3. Назвіть основні види джерел фінансування підприємства та вкажіть мету їх аналізу.
4. У якій послідовності та якими методами аналізують власний капітал підприємства?
5. Як аналізують позиковий капітал підприємства?
6. Назвіть основні підходи діагностики довгострокового позикового капіталу.
7. Назвіть основні підходи діагностики короткострокового позикового капіталу.
8. Які виділяють моделі фінансування активів?
9. Розкрийте сутність консервативної моделі фінансування активів.
10. Розкрийте сутність агресивної моделі фінансування активів.
11. Що таке середньозважена вартість капіталу?
12. Як визначають середньозважену вартість капіталу?
13. Що таке «ефект фінансового важеля»?
14. Як визначається ефект фінансового важеля?
15. Що таке плече фінансового важеля?
16. Що таке диференціал фінансового важеля?
17. Що таке «фінансова стійкість» підприємства?
18. Якими методами здійснюється оцінювання фінансової стійкості підприємства?
19. Що таке зобов'язання господарюючого суб'єкта?
20. Назвіть основні складові власного капіталу підприємства.
21. Назвіть основні складові позикового капіталу підприємства.

22. У чому полягає сутність аналізу фінансування запасів (важколіквідних активів)?

23. Які основні коефіцієнти використовуються для аналізу фінансової стійкості?

24. Як обчислюється і оцінюється коефіцієнт автономії?

25. Як оцінюється маневреність підприємства?

26. Як впливає величина власного оборотного капіталу на фінансову стійкість підприємства?

27. Яке підприємство визнається абсолютно стійким?

28. Для чого використовують маржинальний аналіз?

29. Що являє собою маржинальний прибуток?

30. Що таке «запас фінансової міцності підприємства»?

22. У чому полягає сутність аналізу фінансування запасів (важколіквідних активів)?

23. Які основні коефіцієнти використовуються для аналізу фінансової стійкості?

24. Як обчислюється і оцінюється коефіцієнт автономії?

25. Як оцінюється маневреність підприємства?

26. Як впливає величина власного оборотного капіталу на фінансову стійкість підприємства?

27. Яке підприємство визнається абсолютно стійким?

28. Для чого використовують маржинальний аналіз?

29. Що являє собою маржинальний прибуток?

30. Що таке «запас фінансової міцності підприємства»?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Співвідношення довгострокової заборгованості та власного капіталу – це:

- а) плече фінансового важеля;
- б) диференціал фінансового важеля;
- в) ефект фінансового важеля;
- г) операційний важіль;
- д) коефіцієнт автономії.

2. Різниця між рентабельністю сукупного капіталу і ставкою позикового відсотка по кредитах – це:

- а) диференціал фінансового важеля;
- б) ефект фінансового важеля;
- в) операційний важіль;
- г) плече фінансового важеля;
- д) коефіцієнт фінансового важеля.

3. Власні оборотні кошти – це:

- а) оборотні активи, профінансовані за рахунок власних коштів та довгострокового позикового капіталу;
- б) сума усіх оборотних активів;
- в) дебіторська заборгованість за розрахунками;
- г) найбільш ліквідні оборотні активи;
- д) сума дебіторської заборгованості та грошових коштів.

4. Частина активів, яка формується за рахунок власних коштів господарюючого суб'єкта, називається:

- а) основними засобами;
- б) основними активами;
- в) чистими активами;

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Співвідношення довгострокової заборгованості та власного капіталу – це:

- а) плече фінансового важеля;
- б) диференціал фінансового важеля;
- в) ефект фінансового важеля;
- г) операційний важіль;
- д) коефіцієнт автономії.

2. Різниця між рентабельністю сукупного капіталу і ставкою позикового відсотка по кредитах – це:

- а) диференціал фінансового важеля;
- б) ефект фінансового важеля;
- в) операційний важіль;
- г) плече фінансового важеля;
- д) коефіцієнт фінансового важеля.

3. Власні оборотні кошти – це:

- а) оборотні активи, профінансовані за рахунок власних коштів та довгострокового позикового капіталу;
- б) сума усіх оборотних активів;
- в) дебіторська заборгованість за розрахунками;
- г) найбільш ліквідні оборотні активи;
- д) сума дебіторської заборгованості та грошових коштів.

4. Частина активів, яка формується за рахунок власних коштів господарюючого суб'єкта, називається:

- а) основними засобами;
- б) основними активами;
- в) чистими активами;

- г) оборотними активами;
- д) необоротними активами.

5. Усереднена ціна за всіма джерелами фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу, називається:

- а) ціною джерел фінансування;
- б) середньозваженою вартістю капіталу;
- в) рентабельністю капіталу;
- г) рентабельністю власного капіталу;
- д) ефектом фінансового важеля.

6. Власний оборотний капітал визначається як:

- а) різниця між вартістю оборотних активів та власного капіталу;
- б) різниця між вартістю необоротних та оборотних активів;
- в) різниця між вартістю власного капіталу та поточних зобов'язань;
- г) сума вартості запасів підприємства;
- д) різниця між вартістю оборотних активів та короткострокових зобов'язань.

7. Структура джерел фінансування підприємства, за якої забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства називається:

- а) оптимальною структурою капіталу;
- б) ефектом фінансового важеля;
- в) ефектом операційного важеля;
- г) середньозваженою вартістю капіталу;
- д) фінансовим забезпеченням.

- г) оборотними активами;
- д) необоротними активами.

5. Усереднена ціна за всіма джерелами фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу, називається:

- а) ціною джерел фінансування;
- б) середньозваженою вартістю капіталу;
- в) рентабельністю капіталу;
- г) рентабельністю власного капіталу;
- д) ефектом фінансового важеля.

6. Власний оборотний капітал визначається як:

- а) різниця між вартістю оборотних активів та власного капіталу;
- б) різниця між вартістю необоротних та оборотних активів;
- в) різниця між вартістю власного капіталу та поточних зобов'язань;
- г) сума вартості запасів підприємства;
- д) різниця між вартістю оборотних активів та короткострокових зобов'язань.

7. Структура джерел фінансування підприємства, за якої забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства називається:

- а) оптимальною структурою капіталу;
- б) ефектом фінансового важеля;
- в) ефектом операційного важеля;
- г) середньозваженою вартістю капіталу;
- д) фінансовим забезпеченням.

8. У якій моделі фінансування коштів підприємства оборотні активи у повному обсягу фінансуються за рахунок поточних зобов'язань:

- а) компромісній;
- б) консервативній;
- в) компромісній і консервативній;
- г) ідеальній;
- д) в усіх.

9. Потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів – це:

- а) операційний важіль;
- б) операційно-фінансовий важіль;
- в) фінансовий важіль;
- г) диференціал фінансового важеля;
- д) плече фінансового важеля.

10. Чистий робочий капітал визначається як:

- а) різниця між вартістю необоротних та оборотних активів;
- б) різниця між вартістю оборотних активів та власного капіталу;
- в) сума вартості запасів підприємства;
- г) різниця між вартістю власного капіталу та необоротних активів;
- д) різниця між вартістю власного капіталу та поточних зобов'язань.

11. Яким моделям фінансування оборотних активів підприємства притаманна відсутність власних оборотних коштів:

- а) компромісній і агресивній;
- б) консервативній і агресивній;
- в) ідеальній і агресивній;
- г) компромісній і консервативній;
- д) консервативній.

8. У якій моделі фінансування коштів підприємства оборотні активи у повному обсягу фінансуються за рахунок поточних зобов'язань:

- а) компромісній;
- б) консервативній;
- в) компромісній і консервативній;
- г) ідеальній;
- д) в усіх.

9. Потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів – це:

- а) операційний важіль;
- б) операційно-фінансовий важіль;
- в) фінансовий важіль;
- г) диференціал фінансового важеля;
- д) плече фінансового важеля.

10. Чистий робочий капітал визначається як:

- а) різниця між вартістю необоротних та оборотних активів;
- б) різниця між вартістю оборотних активів та власного капіталу;
- в) сума вартості запасів підприємства;
- г) різниця між вартістю власного капіталу та необоротних активів;
- д) різниця між вартістю власного капіталу та поточних зобов'язань.

11. Яким моделям фінансування оборотних активів підприємства притаманна відсутність власних оборотних коштів:

- а) компромісній і агресивній;
- б) консервативній і агресивній;
- в) ідеальній і агресивній;
- г) компромісній і консервативній;
- д) консервативній.

12. Показники маневреності оборотних активів оцінюють при аналізі:

- а) рентабельності діяльності;
- б) фінансової стійкості;
- в) рентабельності капіталу;
- г) майнового стану;
- д) ринкової активності.

13. При оцінці фінансової стійкості позитивно розцінюються:

- а) зростання поточних зобов'язань;
- б) зниження маневреності власних оборотних коштів;
- в) зростання власних оборотних коштів;
- г) зниження власних оборотних коштів;
- д) зростання заборгованості підприємства.

14. Коефіцієнт стійкості економічного зростання оцінюють при аналізі:

- а) ліквідності активів;
- б) платоспроможності;
- в) ліквідності підприємства;
- г) руху грошових коштів;
- д) фінансового стану.

15. Здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігаючи рівновагу своїх активів та пасивів, у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість – це:

- а) платоспроможність;
- б) ефективність діяльності підприємства;
- в) ділова активність підприємства;
- г) ліквідність підприємства;
- д) фінансова стійкість.

12. Показники маневреності оборотних активів оцінюють при аналізі:

- а) рентабельності діяльності;
- б) фінансової стійкості;
- в) рентабельності капіталу;
- г) майнового стану;
- д) ринкової активності.

13. При оцінці фінансової стійкості позитивно розцінюються:

- а) зростання поточних зобов'язань;
- б) зниження маневреності власних оборотних коштів;
- в) зростання власних оборотних коштів;
- г) зниження власних оборотних коштів;
- д) зростання заборгованості підприємства.

14. Коефіцієнт стійкості економічного зростання оцінюють при аналізі:

- а) ліквідності активів;
- б) платоспроможності;
- в) ліквідності підприємства;
- г) руху грошових коштів;
- д) фінансового стану.

15. Здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігаючи рівновагу своїх активів та пасивів, у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість – це:

- а) платоспроможність;
- б) ефективність діяльності підприємства;
- в) ділова активність підприємства;
- г) ліквідність підприємства;
- д) фінансова стійкість.

16. Коефіцієнт стійкості економічного зростання характеризує зростання:

- а) власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку;
- б) власного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій;
- в) сукупного капіталу підприємства за рахунок нерозподіленого прибутку;
- г) сукупного капіталу підприємства;
- д) позикового капіталу підприємства.

17. За яким показником оцінюється фінансова стійкість підприємства:

- а) коефіцієнт рентабельності;
- б) коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- в) фондвіддача;
- г) коефіцієнт заборгованості;
- д) тривалість фінансового циклу.

18. Збільшення частки власного оборотного капіталу свідчить про:

- а) покращення фінансового стану, оскільки зростає фінансова стійкість підприємства;
- б) погіршення фінансового стану, оскільки знижується платоспроможність підприємства;
- в) погіршення фінансового стану через вилучення з обороту власних коштів;
- г) покращення фінансового стану за рахунок збільшення оборотності оборотних коштів;
- д) погіршення фінансового стану, оскільки знижується ділова активність підприємства.

19. Коефіцієнт автономії характеризує:

- а) частку власних оборотних коштів в активах підприємства;
- б) вартість необоротних активів, профінансованих за рахунок власних коштів;
- в) співвідношення власного капіталу та необоротних активів;

16. Коефіцієнт стійкості економічного зростання характеризує зростання:

- а) власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку;
- б) власного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій;
- в) сукупного капіталу підприємства за рахунок нерозподіленого прибутку;
- г) сукупного капіталу підприємства;
- д) позикового капіталу підприємства.

17. За яким показником оцінюється фінансова стійкість підприємства:

- а) коефіцієнт рентабельності;
- б) коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- в) фондвіддача;
- г) коефіцієнт заборгованості;
- д) тривалість фінансового циклу.

18. Збільшення частки власного оборотного капіталу свідчить про:

- а) покращення фінансового стану, оскільки зростає фінансова стійкість підприємства;
- б) погіршення фінансового стану, оскільки знижується платоспроможність підприємства;
- в) погіршення фінансового стану через вилучення з обороту власних коштів;
- г) покращення фінансового стану за рахунок збільшення оборотності оборотних коштів;
- д) погіршення фінансового стану, оскільки знижується ділова активність підприємства.

19. Коефіцієнт автономії характеризує:

- а) частку власних оборотних коштів в активах підприємства;
- б) вартість необоротних активів, профінансованих за рахунок власних коштів;
- в) співвідношення власного капіталу та необоротних активів;

- г) частку власного капіталу в джерелах фінансування;
- д) маневреність власного капіталу.

20. Коефіцієнт фінансової залежності розраховують при оцінці:

- а) платоспроможності підприємства;
- б) ділової активності;
- в) ліквідності підприємства;
- г) фінансової стійкості підприємства;
- д) рентабельності діяльності.

21. Маневреність власного капіталу визначається як співвідношення:

- а) необоротних активів і власного капіталу;
- б) боргових зобов'язань і власного капіталу;
- в) оборотних активів і власного капіталу;
- г) власного оборотного та власного капіталів;
- д) власного оборотного капіталу і запасів.

22. У разі, коли різниця між власним капіталом та необоротними активами перевищує вартість запасів підприємства, фінансова стійкість визнається:

- а) недостатньою;
- б) абсолютною;
- в) кризовою;
- г) передкризовою;
- д) відносною.

23. Коефіцієнт стійкості економічного зростання оцінюють позитивно у випадках, коли він:

- а) дорівнює 0;
- б) менше 0;
- в) зростає в динаміці;

- г) частку власного капіталу в джерелах фінансування;
- д) маневреність власного капіталу.

20. Коефіцієнт фінансової залежності розраховують при оцінці:

- а) платоспроможності підприємства;
- б) ділової активності;
- в) ліквідності підприємства;
- г) фінансової стійкості підприємства;
- д) рентабельності діяльності.

21. Маневреність власного капіталу визначається як співвідношення:

- а) необоротних активів і власного капіталу;
- б) боргових зобов'язань і власного капіталу;
- в) оборотних активів і власного капіталу;
- г) власного оборотного та власного капіталів;
- д) власного оборотного капіталу і запасів.

22. У разі, коли різниця між власним капіталом та необоротними активами перевищує вартість запасів підприємства, фінансова стійкість визнається:

- а) недостатньою;
- б) абсолютною;
- в) кризовою;
- г) передкризовою;
- д) відносною.

23. Коефіцієнт стійкості економічного зростання оцінюють позитивно у випадках, коли він:

- а) дорівнює 0;
- б) менше 0;
- в) зростає в динаміці;

- г) значно знижується в динаміці;
- д) не значно знижується у динаміці.

24. При оцінці фінансової стійкості позитивно оцінюється:

- а) зниження коефіцієнту автономії;
- б) зростання коефіцієнту автономії;
- в) зростання коефіцієнту заборгованості;
- г) зростання коефіцієнту фінансової залежності;
- д) зниження маневреності власного капіталу.

25. Співвідношення суми постійних витрат до частки маржинального доходу у виручці називається:

- а) запас фінансової міцності;
- б) рівень автономії;
- в) поріг рентабельності;
- г) маневреність власного капіталу;
- д) рівень ризику.

26. Умовно-постійні витрати залежно від зміни обсягу виробництва продукції:

- а) не змінюються;
- б) змінюються;
- в) зростають;
- г) скорочуються;
- д) зростають пропорційно обсягу виробництва.

27. Нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, які залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу називають:

- г) значно знижується в динаміці;
- д) не значно знижується у динаміці.

24. При оцінці фінансової стійкості позитивно оцінюється:

- а) зниження коефіцієнту автономії;
- б) зростання коефіцієнту автономії;
- в) зростання коефіцієнту заборгованості;
- г) зростання коефіцієнту фінансової залежності;
- д) зниження маневреності власного капіталу.

25. Співвідношення суми постійних витрат до частки маржинального доходу у виручці називається:

- а) запас фінансової міцності;
- б) рівень автономії;
- в) поріг рентабельності;
- г) маневреність власного капіталу;
- д) рівень ризику.

26. Умовно-постійні витрати залежно від зміни обсягу виробництва продукції:

- а) не змінюються;
- б) змінюються;
- в) зростають;
- г) скорочуються;
- д) зростають пропорційно обсягу виробництва.

27. Нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, які залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу називають:

- а) інвестиціями;
- б) оборотними активами;
- в) капіталом;
- г) необоротними активами;
- д) основними засобами.

28. За джерелами формування та відносинами власності капітал поділяють на:

- а) корпоративний, приватний, державний;
- б) власний і позиковий;
- в) акціонерний, пайовий, борговий;
- г) вітчизняний, іноземний;
- д) реальний, фіктивний.

29. Кредиторська заборгованість є частиною:

- а) необоротних активів;
- б) оборотних активів;
- в) власного капіталу;
- г) довгострокових зобов'язань;
- д) поточних зобов'язань.

30. Дебіторська заборгованість є частиною:

- а) необоротних активів;
- б) оборотних активів;
- в) власного капіталу;
- г) довгострокових зобов'язань;
- д) поточних зобов'язань.

- а) інвестиціями;
- б) оборотними активами;
- в) капіталом;
- г) необоротними активами;
- д) основними засобами.

28. За джерелами формування та відносинами власності капітал поділяють на:

- а) корпоративний, приватний, державний;
- б) власний і позиковий;
- в) акціонерний, пайовий, борговий;
- г) вітчизняний, іноземний;
- д) реальний, фіктивний.

29. Кредиторська заборгованість є частиною:

- а) необоротних активів;
- б) оборотних активів;
- в) власного капіталу;
- г) довгострокових зобов'язань;
- д) поточних зобов'язань.

30. Дебіторська заборгованість є частиною:

- а) необоротних активів;
- б) оборотних активів;
- в) власного капіталу;
- г) довгострокових зобов'язань;
- д) поточних зобов'язань.

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте структуру і динаміку джерел формування капіталу підприємства «Оболонь». Обчисліть коефіцієнти самофінансування й стійкості економічного зростання. Підготуйте стислий аналітичний висновок про стан і тенденції зміни джерел фінансування підприємства «Оболонь».

Вправа 2.

Використовуючи інформацію додатку Ж, обчисліть розмір та проаналізуйте динаміку власного оборотного і чистого робочого капіталу підприємства „Оболонь”. Розрахуйте структуру і проаналізуйте джерела фінансування оборотних активів підприємства. Зробіть стислі висновки щодо наявності власних оборотних коштів та раціональності наявних джерел фінансування оборотних активів.

Вправа 3.

На підставі даних додатку Ж на власний вибір по одному із запропонованих у темі 7 методів проаналізуйте:

- а) джерела фінансування запасів;
- б) джерела фінансування важколіквідних активів підприємства «Оболонь».

Визначіть тип фінансової стійкості підприємства. Зробіть висновки про рівень фінансових ризиків у функціонуванні підприємства.

Вправа 4.

На підставі даних додатку Ж здійсніть діагностику фінансової стійкості підприємства «Оболонь» методом коефіцієнтного аналізу. Зокрема розрахуйте коефіцієнти: автономії, концентрації позикового капіталу, фінансової залежності, фінансування, співвідношення позикового і власного капіталу,

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте структуру і динаміку джерел формування капіталу підприємства «Оболонь». Обчисліть коефіцієнти самофінансування й стійкості економічного зростання. Підготуйте стислий аналітичний висновок про стан і тенденції зміни джерел фінансування підприємства «Оболонь».

Вправа 2.

Використовуючи інформацію додатку Ж, обчисліть розмір та проаналізуйте динаміку власного оборотного і чистого робочого капіталу підприємства „Оболонь”. Розрахуйте структуру і проаналізуйте джерела фінансування оборотних активів підприємства. Зробіть стислі висновки щодо наявності власних оборотних коштів та раціональності наявних джерел фінансування оборотних активів.

Вправа 3.

На підставі даних додатку Ж на власний вибір по одному із запропонованих у темі 7 методів проаналізуйте:

- а) джерела фінансування запасів;
- б) джерела фінансування важколіквідних активів підприємства «Оболонь».

Визначіть тип фінансової стійкості підприємства. Зробіть висновки про рівень фінансових ризиків у функціонуванні підприємства.

Вправа 4.

На підставі даних додатку Ж здійсніть діагностику фінансової стійкості підприємства «Оболонь» методом коефіцієнтного аналізу. Зокрема розрахуйте коефіцієнти: автономії, концентрації позикового капіталу, фінансової залежності, фінансування, співвідношення позикового і власного капіталу,

власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування, довготермінового залучення коштів, фінансової стійкості, короткострокової заборгованості, фінансового левериджу, інвестування, реальної вартості основних засобів і запасів у активах, стійкості економічного зростання, покриття відсотків, приросту власного капіталу, приросту заборгованості фінансового характеру, а також визначте співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру. Підготуйте аналітичний висновок про стан і динамічні зміни фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Вправа 5.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте фінансову стійкість підприємства «Оболонь» на основні показники маневреності. Зокрема обчисліть коефіцієнти: маневреності оборотних активів, запасів, швидколіквідних активів, власного оборотного капіталу, власного капіталу. Також визначте частку власного оборотного капіталу в активах, коефіцієнти забезпеченості необоротних активів і основних засобів власним оборотним капіталом. Підготуйте стислий аналітичний висновок за результатами діагностики.

власного капіталу у довгострокових джерелах фінансування, довготермінового залучення коштів, фінансової стійкості, короткострокової заборгованості, фінансового левериджу, інвестування, реальної вартості основних засобів і запасів у активах, стійкості економічного зростання, покриття відсотків, приросту власного капіталу, приросту заборгованості фінансового характеру, а також визначте співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та заборгованості фінансового характеру. Підготуйте аналітичний висновок про стан і динамічні зміни фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Вправа 5.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте фінансову стійкість підприємства «Оболонь» на основні показники маневреності. Зокрема обчисліть коефіцієнти: маневреності оборотних активів, запасів, швидколіквідних активів, власного оборотного капіталу, власного капіталу. Також визначте частку власного оборотного капіталу в активах, коефіцієнти забезпеченості необоротних активів і основних засобів власним оборотним капіталом. Підготуйте стислий аналітичний висновок за результатами діагностики.

МОДУЛЬ IV
ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ
І РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тема 8. ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ І
ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Сутність понять «ліквідність» і «платоспроможність», мета і завдання їх діагностики

Діагностика платоспроможності, ліквідності й результатів господарювання підприємства є логічним продовженням і по-суті другою частиною фінансової діагностики в системі управління підприємством.

Ліквідність і платоспроможність є одними із ключових ознак фінансового стану підприємства. Їх особлива роль проявляється в умовах функціонування ринкової економіки. Адже стабільна і ефективна діяльність підприємства, його конкурентоспроможність на ринках товарів і капіталу, спроможність розвиватися й пристосовуватися до мінливих умов оточуючого середовища значною мірою залежить від здатності виконувати боргові зобов'язання перед партнерами по бізнесу, державою, працівниками тощо.

Платоспроможність – це здатність господарюючого суб'єкта вчасно і в повному обсягу погашати свої боргові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою перш за усе грошовими коштами. Нездатність відповідати по боргах називають „неплатоспроможністю”. Її поділяють на економічну (комерційну) і юридичну. З економічної точки зору неплатоспроможність означає нездатність підприємства здійснювати оплату своїх боргів, що певною мірою ускладнює його господарську діяльність, проте ще не призводить до юридичних наслідків – зокрема відкриття справи про неплатоспроможність у господарському суді. З юридичної точки зору неплатоспроможність – це нездатність підприємства оплати власні боргові зобов'язання сукупним обсягом

МОДУЛЬ IV
ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ
І РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тема 8. ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ І
ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Сутність понять «ліквідність» і «платоспроможність», мета і завдання їх діагностики

Діагностика платоспроможності, ліквідності й результатів господарювання підприємства є логічним продовженням і по-суті другою частиною фінансової діагностики в системі управління підприємством.

Ліквідність і платоспроможність є одними із ключових ознак фінансового стану підприємства. Їх особлива роль проявляється в умовах функціонування ринкової економіки. Адже стабільна і ефективна діяльність підприємства, його конкурентоспроможність на ринках товарів і капіталу, спроможність розвиватися й пристосовуватися до мінливих умов оточуючого середовища значною мірою залежить від здатності виконувати боргові зобов'язання перед партнерами по бізнесу, державою, працівниками тощо.

Платоспроможність – це здатність господарюючого суб'єкта вчасно і в повному обсягу погашати свої боргові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою перш за усе грошовими коштами. Нездатність відповідати по боргах називають „неплатоспроможністю”. Її поділяють на економічну (комерційну) і юридичну. З економічної точки зору неплатоспроможність означає нездатність підприємства здійснювати оплату своїх боргів, що певною мірою ускладнює його господарську діяльність, проте ще не призводить до юридичних наслідків – зокрема відкриття справи про неплатоспроможність у господарському суді. З юридичної точки зору неплатоспроможність – це нездатність підприємства оплати власні боргові зобов'язання сукупним обсягом

300 мінімальних заробітних плат за умови, що з дати настання строку виплати боргів минуло не менше 3 місяців. Така неплатоспроможність може мати негативні юридичні наслідки для підприємства – відкриття справи про неплатоспроможність у господарському суді, визнання підприємства банкрутом, його ліквідацію або примусову реорганізацію. Юридична неплатоспроможність більш небезпечна для життєдіяльності підприємства, проте вона завжди є наслідком економічної. Тому всі методи діагностики в системі управління спрямовані перш за все на виявлення ознак або ймовірності економічної неплатоспроможності з метою недопущення її юридичних наслідків.

Забезпечення платоспроможності вимагає від підприємства здатності акумулювати необхідний обсяг грошових ресурсів для здійснення розрахунків, що називають ліквідністю. Отже *ліквідність господарюючого суб'єкта* – це його здатність трансформувати (перетворювати) свої активи в грошові кошти для здійснення розрахунків по боргових зобов'язаннях. В свою чергу *ліквідність активу* – це спроможність активу трансформуватися у грошові кошти.

Таким чином, платоспроможність і ліквідність являють собою цілком взаємопов'язані явища. З однієї сторони, платоспроможність залежить від наявності грошових ресурсів, а отже і від перетворення активів у гроші. Тому платоспроможність цілком залежить від рівня ліквідності. З іншої сторони – потреба у трансформації активів у гроші обумовлюється доцільністю забезпечення певного рівня платоспроможності.

Хоча ліквідність і платоспроможність за своєю сутністю різні економічні категорії і методи їх оцінювання відрізняються, тим не менш їх тісний взаємозв'язок обумовлює доцільність їх одночасної діагностики.

Основною метою діагностики платоспроможності і ліквідності є визначення поточної і перспективної здатності підприємства забезпечувати сплату боргових зобов'язань та створення умови для такої сплати. Завданнями оцінювання є:

300 мінімальних заробітних плат за умови, що з дати настання строку виплати боргів минуло не менше 3 місяців. Така неплатоспроможність може мати негативні юридичні наслідки для підприємства – відкриття справи про неплатоспроможність у господарському суді, визнання підприємства банкрутом, його ліквідацію або примусову реорганізацію. Юридична неплатоспроможність більш небезпечна для життєдіяльності підприємства, проте вона завжди є наслідком економічної. Тому всі методи діагностики в системі управління спрямовані перш за все на виявлення ознак або ймовірності економічної неплатоспроможності з метою недопущення її юридичних наслідків.

Забезпечення платоспроможності вимагає від підприємства здатності акумулювати необхідний обсяг грошових ресурсів для здійснення розрахунків, що називають ліквідністю. Отже *ліквідність господарюючого суб'єкта* – це його здатність трансформувати (перетворювати) свої активи в грошові кошти для здійснення розрахунків по боргових зобов'язаннях. В свою чергу *ліквідність активу* – це спроможність активу трансформуватися у грошові кошти.

Таким чином, платоспроможність і ліквідність являють собою цілком взаємопов'язані явища. З однієї сторони, платоспроможність залежить від наявності грошових ресурсів, а отже і від перетворення активів у гроші. Тому платоспроможність цілком залежить від рівня ліквідності. З іншої сторони – потреба у трансформації активів у гроші обумовлюється доцільністю забезпечення певного рівня платоспроможності.

Хоча ліквідність і платоспроможність за своєю сутністю різні економічні категорії і методи їх оцінювання відрізняються, тим не менш їх тісний взаємозв'язок обумовлює доцільність їх одночасної діагностики.

Основною метою діагностики платоспроможності і ліквідності є визначення поточної і перспективної здатності підприємства забезпечувати сплату боргових зобов'язань та створення умови для такої сплати. Завданнями оцінювання є:

1) визначення потреби підприємства у грошових коштах для сплати боргових зобов'язань;

2) оцінювання співвідношень наявних грошових коштів та ліквідних активів із обсягами заборгованості перед кредиторами;

3) визначення обсягів активів підприємства, які доцільно перетворювати у грошові кошти;

4) оцінювання здатності підприємства трансформувати активи у грошові кошти;

5) аналіз часу, який необхідний для перетворення активів у гроші.

У зв'язку з великою кількістю завдань оцінювання платоспроможності і ліквідності методів діагностики використовують багато. *До основних із них належать:*

1. Аналіз ліквідності балансу.

2. Оцінювання покриття короткострокової заборгованості ліквідними активами.

Саме ці методи діагностики є найбільш уживаними. Проте, для визначення реальної здатності підприємства погашати борги за рахунок грошових коштів виключно важливе значення має аналіз руху грошових потоків.

Основною характеристикою ліквідності є час, упродовж якого відбувається трансформація активів у грошові кошти. Тому важливим методом діагностики ліквідності є оцінювання оборотності оборотних коштів й визначення тривалості операційного і фінансового циклів (див. тему 4).

В якості додаткового методу діагностики, який дає уявлення про політику фінансування підприємства, а отже і про потреби щодо виплати вимог кредиторів, використовують аналіз моделей фінансування активів підприємства (див. тему 6).

У характеристиці ліквідності і платоспроможності підприємства чільне місце посідає наявність та обсяг власного оборотного капіталу, а також його маневреність. Проте, метод аналізу маневреності частіше використовують у якості одного з основних засобів оцінювання фінансової стійкості, тому

1) визначення потреби підприємства у грошових коштах для сплати боргових зобов'язань;

2) оцінювання співвідношень наявних грошових коштів та ліквідних активів із обсягами заборгованості перед кредиторами;

3) визначення обсягів активів підприємства, які доцільно перетворювати у грошові кошти;

4) оцінювання здатності підприємства трансформувати активи у грошові кошти;

5) аналіз часу, який необхідний для перетворення активів у гроші.

У зв'язку з великою кількістю завдань оцінювання платоспроможності і ліквідності методів діагностики використовують багато. *До основних із них належать:*

1. Аналіз ліквідності балансу.

2. Оцінювання покриття короткострокової заборгованості ліквідними активами.

Саме ці методи діагностики є найбільш уживаними. Проте, для визначення реальної здатності підприємства погашати борги за рахунок грошових коштів виключно важливе значення має аналіз руху грошових потоків.

Основною характеристикою ліквідності є час, упродовж якого відбувається трансформація активів у грошові кошти. Тому важливим методом діагностики ліквідності є оцінювання оборотності оборотних коштів й визначення тривалості операційного і фінансового циклів (див. тему 4).

В якості додаткового методу діагностики, який дає уявлення про політику фінансування підприємства, а отже і про потреби щодо виплати вимог кредиторів, використовують аналіз моделей фінансування активів підприємства (див. тему 6).

У характеристиці ліквідності і платоспроможності підприємства чільне місце посідає наявність та обсяг власного оборотного капіталу, а також його маневреність. Проте, метод аналізу маневреності частіше використовують у якості одного з основних засобів оцінювання фінансової стійкості, тому

докладно його сутність викладено у темі 7. В оцінюванні ліквідності й платоспроможності аналіз маневреності є додатковим методом.

Неплатоспроможність підприємства у кінцевому рахунку може призвести до його банкрутства, тому поглиблення аналізу платоспроможності здійснюється шляхом оцінювання потенційної ймовірності банкрутства підприємства. Така оцінка являє собою комплексний аналіз, тому її засади викладено у темі 10 навчального посібника.

8.2. Аналіз грошових потоків

Залучення капіталу підприємства та його використання на формування активів, провадження господарської діяльності й отримання фінансових результатів обумовлює постійний рух грошових коштів. Вивчення грошових потоків є важливим аспектом фінансової діагностики підприємства.

Значимість такого виду активів, як грошові кошти, визначається трьома основними причинами:

1) рутинність – кошти використовуються для виконання поточних операцій, а оскільки між вхідними і вихідними грошовими потоками завжди відбувається певний часовий лаг, підприємство змушене постійно утримувати вільні кошти на розрахунковому рахунку;

2) обережність – діяльність підприємства не носить жорстко визначеного характеру, тому кошти необхідні для виконання непередбачених платежів;

3) спекулятивність – кошти необхідні зі спекулятивних розумінь, оскільки постійно існує ймовірність того, що зненацька виникне можливість вигідного інвестування або здійснення інших господарських операцій.

Разом з тим «омертвляння» фінансових ресурсів у вигляді грошових активів пов'язане з окремими втратами, адже з певною умовністю їхню величину можна оцінити розміром упущеної вигоди від участі в якому-небудь доступному інвестиційному проекті. Тому будь-яке підприємство в процесі

докладно його сутність викладено у темі 7. В оцінюванні ліквідності й платоспроможності аналіз маневреності є додатковим методом.

Неплатоспроможність підприємства у кінцевому рахунку може призвести до його банкрутства, тому поглиблення аналізу платоспроможності здійснюється шляхом оцінювання потенційної ймовірності банкрутства підприємства. Така оцінка являє собою комплексний аналіз, тому її засади викладено у темі 10 навчального посібника.

8.2. Аналіз грошових потоків

Залучення капіталу підприємства та його використання на формування активів, провадження господарської діяльності й отримання фінансових результатів обумовлює постійний рух грошових коштів. Вивчення грошових потоків є важливим аспектом фінансової діагностики підприємства.

Значимість такого виду активів, як грошові кошти, визначається трьома основними причинами:

1) рутинність – кошти використовуються для виконання поточних операцій, а оскільки між вхідними і вихідними грошовими потоками завжди відбувається певний часовий лаг, підприємство змушене постійно утримувати вільні кошти на розрахунковому рахунку;

2) обережність – діяльність підприємства не носить жорстко визначеного характеру, тому кошти необхідні для виконання непередбачених платежів;

3) спекулятивність – кошти необхідні зі спекулятивних розумінь, оскільки постійно існує ймовірність того, що зненацька виникне можливість вигідного інвестування або здійснення інших господарських операцій.

Разом з тим «омертвляння» фінансових ресурсів у вигляді грошових активів пов'язане з окремими втратами, адже з певною умовністю їхню величину можна оцінити розміром упущеної вигоди від участі в якому-небудь доступному інвестиційному проекті. Тому будь-яке підприємство в процесі

управління і аналізу грошових коштів і грошових потоків змушене балансувати між двома взаємно виключними обставинами: 1) підтримка поточної платоспроможності вимагає накопичення значного залишку грошових коштів; 2) одержання додаткового прибутку потребує інвестування вільних коштів. Отже, однією з основних задач управління грошовими ресурсами є оптимізація їх середнього поточного залишку. Такий залишок зазвичай визначається на результатами аналізу руху грошових коштів.

Грошові потоки – це надходження і витрати грошових коштів, які відбуваються у процесі здійснення усіх видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної та фінансової.

Усі грошові потоки поділяються на вхідні – які складаються із надходження грошових коштів від здійснення господарських операцій, та вихідні, які являють собою витрату грошей на реалізацію таких господарських операцій. Аналіз руху грошових коштів переважним чином ґрунтується на оцінюванні загальних обсягів вхідних і вихідних грошових потоків й обчислення чистого руху грошей, як різниці між вхідними і вихідними грошовими потоками.

Поряд з тим, виділяють й багато інших видів грошових потоків за рядом класифікаційних ознак [15]. А саме:

За масштабами обслуговування господарського процесу:

- грошовий потік по підприємству, який складається з усіх компонентів руху грошових коштів у процесі господарської діяльності підприємства;
- грошовий потік за окремими структурними підрозділами, який містить надходження і видатки грошових коштів, що виникають внаслідок діяльності окремих структурних підрозділів;
- грошовий потік за окремими господарськими операціями, який виникає внаслідок здійснення таких операцій.

За видами діяльності:

- грошовий потік від операційної діяльності, який виникає внаслідок провадження основної діяльності підприємства;

управління і аналізу грошових коштів і грошових потоків змушене балансувати між двома взаємно виключними обставинами: 1) підтримка поточної платоспроможності вимагає накопичення значного залишку грошових коштів; 2) одержання додаткового прибутку потребує інвестування вільних коштів. Отже, однією з основних задач управління грошовими ресурсами є оптимізація їх середнього поточного залишку. Такий залишок зазвичай визначається на результатами аналізу руху грошових коштів.

Грошові потоки – це надходження і витрати грошових коштів, які відбуваються у процесі здійснення усіх видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної та фінансової.

Усі грошові потоки поділяються на вхідні – які складаються із надходження грошових коштів від здійснення господарських операцій, та вихідні, які являють собою витрату грошей на реалізацію таких господарських операцій. Аналіз руху грошових коштів переважним чином ґрунтується на оцінюванні загальних обсягів вхідних і вихідних грошових потоків й обчислення чистого руху грошей, як різниці між вхідними і вихідними грошовими потоками.

Поряд з тим, виділяють й багато інших видів грошових потоків за рядом класифікаційних ознак [15]. А саме:

За масштабами обслуговування господарського процесу:

- грошовий потік по підприємству, який складається з усіх компонентів руху грошових коштів у процесі господарської діяльності підприємства;
- грошовий потік за окремими структурними підрозділами, який містить надходження і видатки грошових коштів, що виникають внаслідок діяльності окремих структурних підрозділів;
- грошовий потік за окремими господарськими операціями, який виникає внаслідок здійснення таких операцій.

За видами діяльності:

- грошовий потік від операційної діяльності, який виникає внаслідок провадження основної діяльності підприємства;

- грошовий потік від інвестиційної діяльності, що складається з надходжень і видатків грошових коштів в результаті здійснення реальних і фінансових інвестицій;

- грошовий потік від фінансової діяльності, який виникає внаслідок зміни обсягів і структури джерел фінансування підприємства.

За спрямованістю руху грошових коштів:

- позитивний грошовий потік, який складається із надходжень грошових коштів;

- від'ємний грошовий потік, який являє собою видатки грошових коштів.

За методом обчислення:

- валовий грошовий потік, який складається з усієї сукупності надходжень або видатків грошових коштів;

- чистий грошовий потік, що представляє собою різницю між валовими вхідними і валовими вихідними грошовими потоками.

За рівнем достатності:

- надлишковий грошовий потік, що характеризується перевищенням сукупних надходжень коштів над їх сукупними видатками;

- дефіцитний грошовий потік, що характеризується перевищенням сукупних видатків грошових коштів над їх сукупними надходженнями.

За методом оцінки часу:

- майбутній грошовий потік, формування якого очікується внаслідок здійснення господарських операцій у наступних періодах і зазвичай пов'язане зі зміною вартості грошей у часі;

- теперішній грошовий потік, який формується у теперішньому періоді і не пов'язаний зі зміною вартості грошових активів.

За регулярністю формування:

- регулярний грошовий потік, який вирізняється певною ритмічністю надходжень і видатків грошових коштів;

- дискретний грошовий потік, що характеризується аритмічністю руху грошей.

- грошовий потік від інвестиційної діяльності, що складається з надходжень і видатків грошових коштів в результаті здійснення реальних і фінансових інвестицій;

- грошовий потік від фінансової діяльності, який виникає внаслідок зміни обсягів і структури джерел фінансування підприємства.

За спрямованістю руху грошових коштів:

- позитивний грошовий потік, який складається із надходжень грошових коштів;

- від'ємний грошовий потік, який являє собою видатки грошових коштів.

За методом обчислення:

- валовий грошовий потік, який складається з усієї сукупності надходжень або видатків грошових коштів;

- чистий грошовий потік, що представляє собою різницю між валовими вхідними і валовими вихідними грошовими потоками.

За рівнем достатності:

- надлишковий грошовий потік, що характеризується перевищенням сукупних надходжень коштів над їх сукупними видатками;

- дефіцитний грошовий потік, що характеризується перевищенням сукупних видатків грошових коштів над їх сукупними надходженнями.

За методом оцінки часу:

- майбутній грошовий потік, формування якого очікується внаслідок здійснення господарських операцій у наступних періодах і зазвичай пов'язане зі зміною вартості грошей у часі;

- теперішній грошовий потік, який формується у теперішньому періоді і не пов'язаний зі зміною вартості грошових активів.

За регулярністю формування:

- регулярний грошовий потік, який вирізняється певною ритмічністю надходжень і видатків грошових коштів;

- дискретний грошовий потік, що характеризується аритмічністю руху грошей.

За стабільністю формування:

- регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами;
- регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами [15].

Наявність у підприємства коштів нерідко зв'язується з тим, чи є його діяльність прибутковою. Однак такий зв'язок не завжди очевидний. Адже підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку й одночасно відчувати значні ускладнення щодо формування оборотних активів, що в кінцевому рахунку може викликати не лише соціально-економічну напруженість у взаєминах з контрагентами, фінансовими органами, працівниками, але й призвести до технічного банкрутства підприємства.

Тому **основною метою** діагностики грошових потоків є оцінювання достатності грошових коштів для провадження господарської діяльності підприємства, а також вчасності й синхронності руху грошей для забезпечення його платоспроможності, ритмічності й ефективності функціонування.

Завданнями діагностики грошових потоків є:

1. Вивчення складу і руху грошових коштів.
2. Оцінювання ефективності грошових потоків.
3. Поточне регулювання й оптимізація грошових потоків.
4. Визначення оптимального залишку грошових коштів та формування ефективної політики управління грошовими активами.
5. Планування і моделювання грошових потоків у перспективі.

Результати аналізу грошових потоків використовують при оцінюванні платоспроможності і ділової активності підприємства.

Існує два методи складання звіту про рух грошових коштів й аналізу грошових потоків: прямий і непрямий. Відмінності між ними стосуються здебільшого визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності підприємства.

Сутність **прямого методу** полягає в тому, що при його застосуванні послідовно обчислюються основні надходження і видатки грошових коштів від операційної діяльності, різниця між якими і складає чистий грошовий потік або

За стабільністю формування:

- регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами;
- регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами [15].

Наявність у підприємства коштів нерідко зв'язується з тим, чи є його діяльність прибутковою. Однак такий зв'язок не завжди очевидний. Адже підприємство може бути прибутковим за даними бухгалтерського обліку й одночасно відчувати значні ускладнення щодо формування оборотних активів, що в кінцевому рахунку може викликати не лише соціально-економічну напруженість у взаєминах з контрагентами, фінансовими органами, працівниками, але й призвести до технічного банкрутства підприємства.

Тому **основною метою** діагностики грошових потоків є оцінювання достатності грошових коштів для провадження господарської діяльності підприємства, а також вчасності й синхронності руху грошей для забезпечення його платоспроможності, ритмічності й ефективності функціонування.

Завданнями діагностики грошових потоків є:

1. Вивчення складу і руху грошових коштів.
2. Оцінювання ефективності грошових потоків.
3. Поточне регулювання й оптимізація грошових потоків.
4. Визначення оптимального залишку грошових коштів та формування ефективної політики управління грошовими активами.
5. Планування і моделювання грошових потоків у перспективі.

Результати аналізу грошових потоків використовують при оцінюванні платоспроможності і ділової активності підприємства.

Існує два методи складання звіту про рух грошових коштів й аналізу грошових потоків: прямий і непрямий. Відмінності між ними стосуються здебільшого визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності підприємства.

Сутність **прямого методу** полягає в тому, що при його застосуванні послідовно обчислюються основні надходження і видатки грошових коштів від операційної діяльності, різниця між якими і складає чистий грошовий потік або

чистий грошовий відтік коштів по операційній діяльності. Вихідним елементом цього методу є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

При використанні **непрямого методу** визначення грошових засобів від операційної діяльності за початкову вихідну позицію обирається прибуток підприємства, який у подальшому корегується на суми, які входять у розрахунок чистого прибутку, проте не входять у розрахунок грошових засобів. Такі корегування поділяються на три групи:

- корегування на статті звіту про фінансові результати, які не призводять ні до відтоку, ні до притоку грошових засобів;
- корегування на зміну негрошових статей оборотних засобів і короткострокової заборгованості;
- корегування на статті, що знаходять відображення в інвестиційній діяльності.

Перший метод дозволяє судити про ліквідність підприємства, детально розкриваючи рух грошових коштів на його рахунках, але не показує взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни величини коштів. На відміну від прямого непрямої метод аналізу дозволяє пояснити причину розбіжностей між прибутком і, наприклад, скороченням коштів за період. Такий метод має значно більшу інформативність для цілей фінансової діагностики порівняно з прямим методом.

Інформаційною основою аналізу руху грошових коштів слугують дані форми №3 фінансової звітності підприємства „Звіт про рух грошових коштів”, яка за сучасними підходами, прийнятими у 2013 р. може формуватися у двох варіантах (прямим методом та за непрямою), а також інша фінансова звітність (форми №1 і 2), оскільки зміна грошових активів відбувається унаслідок змін у складі активів і джерел формування капіталу підприємства, а також отримання фінансових результатів діяльності.

У звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошей протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

чистий грошовий відтік коштів по операційній діяльності. Вихідним елементом цього методу є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

При використанні **непрямого методу** визначення грошових засобів від операційної діяльності за початкову вихідну позицію обирається прибуток підприємства, який у подальшому корегується на суми, які входять у розрахунок чистого прибутку, проте не входять у розрахунок грошових засобів. Такі корегування поділяються на три групи:

- корегування на статті звіту про фінансові результати, які не призводять ні до відтоку, ні до притоку грошових засобів;
- корегування на зміну негрошових статей оборотних засобів і короткострокової заборгованості;
- корегування на статті, що знаходять відображення в інвестиційній діяльності.

Перший метод дозволяє судити про ліквідність підприємства, детально розкриваючи рух грошових коштів на його рахунках, але не показує взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни величини коштів. На відміну від прямого непрямої метод аналізу дозволяє пояснити причину розбіжностей між прибутком і, наприклад, скороченням коштів за період. Такий метод має значно більшу інформативність для цілей фінансової діагностики порівняно з прямим методом.

Інформаційною основою аналізу руху грошових коштів слугують дані форми №3 фінансової звітності підприємства „Звіт про рух грошових коштів”, яка за сучасними підходами, прийнятими у 2013 р. може формуватися у двох варіантах (прямим методом та за непрямою), а також інша фінансова звітність (форми №1 і 2), оскільки зміна грошових активів відбувається унаслідок змін у складі активів і джерел формування капіталу підприємства, а також отримання фінансових результатів діяльності.

У звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошей протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

При цьому під **операційною діяльністю** розуміють основну діяльність суб'єкта господарювання, пов'язану з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою його створення і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності. **Інвестиційна діяльність** – це послідовна та цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу або соціального ефекту. У більш вузькому сенсі з точки зору бухгалтерського обліку під інвестиційною діяльністю підприємства розуміють придбання та реалізацію необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. У свою чергу **фінансова діяльність**, як зазначалося вище, – це система заходів, спрямована на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, тому її здійснення призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми: змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю, протягом звітного періоду; негрошових статей; а також статей, які пов'язані з рухом грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності переважним чином визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу «Необоротні активи» та статті «Поточні фінансові інвестиції».

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у пасивних статтях балансу.

Зміна величини грошових коштів за звітний період визначається у такій послідовності. У статті «*Чистий рух коштів за звітний період*» показується різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях:

При цьому під **операційною діяльністю** розуміють основну діяльність суб'єкта господарювання, пов'язану з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою його створення і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності. **Інвестиційна діяльність** – це послідовна та цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу або соціального ефекту. У більш вузькому сенсі з точки зору бухгалтерського обліку під інвестиційною діяльністю підприємства розуміють придбання та реалізацію необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. У свою чергу **фінансова діяльність**, як зазначалося вище, – це система заходів, спрямована на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, тому її здійснення призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми: змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю, протягом звітного періоду; негрошових статей; а також статей, які пов'язані з рухом грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності переважним чином визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу «Необоротні активи» та статті «Поточні фінансові інвестиції».

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у пасивних статтях балансу.

Зміна величини грошових коштів за звітний період визначається у такій послідовності. У статті «*Чистий рух коштів за звітний період*» показується різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях:

«Чистий рух коштів від операційної діяльності», «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» та «Чистий рух коштів від фінансової діяльності». У статті *«Залишок коштів на початок року»* показується залишок грошових коштів на початок року, наведений у балансі. У статті *«Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів»* у графі «Надходження» відображається збільшення, у графі «Видаток» зменшення залишку грошових коштів в іноземній валюті внаслідок коливань валютного курсу протягом звітного періоду. У статті *«Залишок коштів на кінець року»* наводиться різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях «Залишок коштів на початок року», «Чистий рух коштів за звітний період» та «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». Розрахований у такий спосіб показник повинен дорівнювати наведеному в балансі залишку грошових коштів та грошових еквівалентів на кінець звітного періоду.

Розкриття інформації про рух грошових коштів здійснюється у примітках до річної фінансової звітності (форма №5). Зокрема наводиться (розкривається) інформація про:

- а) склад грошових коштів;
- б) склад статей «Інші надходження», «Інші платежі» та інших статей, які об'єднують декілька видів грошових потоків;
- в) негрошові операції інвестиційної та фінансової діяльності;
- г) наявність значного сальдо грошових коштів, які є в наявності у підприємства і які недоступні для використання групою, до якої належить підприємство.

У випадку придбання або продажу майнових комплексів протягом звітного періоду наводиться (розкривається) інформація про:

- а) загальну вартість придбання або реалізації майнового комплексу;
- б) частину загальної вартості майнового комплексу, яка, відповідно, була сплачена або отримана у формі грошових коштів;
- в) суму грошових коштів у складі активів майнових комплексів, що були придбані чи реалізовані;

«Чистий рух коштів від операційної діяльності», «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» та «Чистий рух коштів від фінансової діяльності». У статті *«Залишок коштів на початок року»* показується залишок грошових коштів на початок року, наведений у балансі. У статті *«Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів»* у графі «Надходження» відображається збільшення, у графі «Видаток» зменшення залишку грошових коштів в іноземній валюті внаслідок коливань валютного курсу протягом звітного періоду. У статті *«Залишок коштів на кінець року»* наводиться різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях «Залишок коштів на початок року», «Чистий рух коштів за звітний період» та «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів». Розрахований у такий спосіб показник повинен дорівнювати наведеному в балансі залишку грошових коштів та грошових еквівалентів на кінець звітного періоду.

Розкриття інформації про рух грошових коштів здійснюється у примітках до річної фінансової звітності (форма №5). Зокрема наводиться (розкривається) інформація про:

- а) склад грошових коштів;
- б) склад статей «Інші надходження», «Інші платежі» та інших статей, які об'єднують декілька видів грошових потоків;
- в) негрошові операції інвестиційної та фінансової діяльності;
- г) наявність значного сальдо грошових коштів, які є в наявності у підприємства і які недоступні для використання групою, до якої належить підприємство.

У випадку придбання або продажу майнових комплексів протягом звітного періоду наводиться (розкривається) інформація про:

- а) загальну вартість придбання або реалізації майнового комплексу;
- б) частину загальної вартості майнового комплексу, яка, відповідно, була сплачена або отримана у формі грошових коштів;
- в) суму грошових коштів у складі активів майнових комплексів, що були придбані чи реалізовані;

г) суму активів (крім грошових коштів) і зобов'язань придбаного або реалізованого майнового комплексу в розрізі окремих статей.

8.3. Оцінювання ефективності, поточне і перспективне регулювання грошових потоків

Аналіз руху грошових коштів крім вивчення вхідних і вихідних грошових потоків передбачає оцінювання ефективності грошових потоків за рядом спеціальних коефіцієнтів. Частина з цих коефіцієнтів можна обчислити на підставі інформації звітності, а частину – з використанням додаткової інформації обліку й інших даних про функціонування підприємства.

Достатність грошових коштів впливає на життєдіяльність та поточну ефективність роботи підприємства. Якість грошового обороту підприємства визначається не лише складом грошових потоків, але й показниками ритмічності, синхронності надходження, витрачання та ефективності грошових потоків [36]. Обчислення цих показників здебільшого вимагає наявності внутрішньої облікової інформації підприємства, а не лише даних звітності. Зазвичай серед таких показників виділяють:

• синхронність надходження та витрати грошових потоків – показує відповідність у часі та за обсягами надходження та витрати грошових коштів підприємства. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є свідченням узгодженості вхідних та вихідних потоків за обсягами і часом здійснення;

• рівномірність надходження грошових коштів – показує, як вхідний грошовий потік розподіляється у часі протягом звітного періоду та як одноденний грошовий потік відрізняється від середньоденного. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є ознакою рівномірності надходжень грошових коштів;

• рівномірність витрат грошових коштів – показує, як вихідний грошовий потік розподіляється у часі протягом звітного періоду та як

г) суму активів (крім грошових коштів) і зобов'язань придбаного або реалізованого майнового комплексу в розрізі окремих статей.

8.3. Оцінювання ефективності, поточне і перспективне регулювання грошових потоків

Аналіз руху грошових коштів крім вивчення вхідних і вихідних грошових потоків передбачає оцінювання ефективності грошових потоків за рядом спеціальних коефіцієнтів. Частина з цих коефіцієнтів можна обчислити на підставі інформації звітності, а частину – з використанням додаткової інформації обліку й інших даних про функціонування підприємства.

Достатність грошових коштів впливає на життєдіяльність та поточну ефективність роботи підприємства. Якість грошового обороту підприємства визначається не лише складом грошових потоків, але й показниками ритмічності, синхронності надходження, витрачання та ефективності грошових потоків [36]. Обчислення цих показників здебільшого вимагає наявності внутрішньої облікової інформації підприємства, а не лише даних звітності. Зазвичай серед таких показників виділяють:

• синхронність надходження та витрати грошових потоків – показує відповідність у часі та за обсягами надходження та витрати грошових коштів підприємства. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є свідченням узгодженості вхідних та вихідних потоків за обсягами і часом здійснення;

• рівномірність надходження грошових коштів – показує, як вхідний грошовий потік розподіляється у часі протягом звітного періоду та як одноденний грошовий потік відрізняється від середньоденного. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є ознакою рівномірності надходжень грошових коштів;

• рівномірність витрат грошових коштів – показує, як вихідний грошовий потік розподіляється у часі протягом звітного періоду та як

одноденний грошовий потік відрізняється від середньоденного. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є ознакою рівномірності витрачання грошових коштів;

• коефіцієнт синхронності надходження та витрати грошових коштів – показує, яку частку становить середнє відхилення між вхідними та вихідними грошовими потоками у загальному вихідному грошовому потоці. Значення показника повинно наближатися до нуля;

• коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів – показує частку середнього відхилення вхідного грошового потоку від його середнього значення в обсязі вхідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля;

• коефіцієнт рівномірності використання грошових коштів – показує частку середнього відхилення вихідного грошового потоку від його середнього значення в обсязі вихідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля [36].

Показники оцінювання ефективності грошових потоків, які можуть бути обчислені на основі інформації «Звіту про рух грошових коштів» (форми № 3) мають велике значення для оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства. Серед них виділяють такі [36]:

• коефіцієнт ліквідності грошового потоку – дає можливість оцінити співвідношення між сумою вхідного і вихідного грошового потоку підприємства. Для забезпечення ліквідності грошового потоку значення цього коефіцієнту повинно бути більшим за одиницю;

• коефіцієнт ефективності грошового потоку – дає уявлення про співвідношення чистого грошового потоку до вихідного грошового потоку підприємства, тобто співвідношення чистих надходжень коштів у сукупних видатках підприємства;

• коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку – дає можливість оцінити рівень інвестування підприємства чистими надходженнями коштів. Визначається як відношення чистого грошового потоку підприємства,

одноденний грошовий потік відрізняється від середньоденного. Значення показника повинно наближатися до нуля, що є ознакою рівномірності витрачання грошових коштів;

• коефіцієнт синхронності надходження та витрати грошових коштів – показує, яку частку становить середнє відхилення між вхідними та вихідними грошовими потоками у загальному вихідному грошовому потоці. Значення показника повинно наближатися до нуля;

• коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів – показує частку середнього відхилення вхідного грошового потоку від його середнього значення в обсязі вхідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля;

• коефіцієнт рівномірності використання грошових коштів – показує частку середнього відхилення вихідного грошового потоку від його середнього значення в обсязі вихідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля [36].

Показники оцінювання ефективності грошових потоків, які можуть бути обчислені на основі інформації «Звіту про рух грошових коштів» (форми № 3) мають велике значення для оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства. Серед них виділяють такі [36]:

• коефіцієнт ліквідності грошового потоку – дає можливість оцінити співвідношення між сумою вхідного і вихідного грошового потоку підприємства. Для забезпечення ліквідності грошового потоку значення цього коефіцієнту повинно бути більшим за одиницю;

• коефіцієнт ефективності грошового потоку – дає уявлення про співвідношення чистого грошового потоку до вихідного грошового потоку підприємства, тобто співвідношення чистих надходжень коштів у сукупних видатках підприємства;

• коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку – дає можливість оцінити рівень інвестування підприємства чистими надходженнями коштів. Визначається як відношення чистого грошового потоку підприємства,

зменшеного на суму дивідендів (процентів), виплачених власникам (акціонерам) на вкладений капітал, до чистого грошового потоку підприємства;

• коефіцієнт руху грошових коштів в результаті операційної діяльності – дає можливість оцінити покриття короткострокової заборгованості підприємства чистими надходженнями грошових коштів в результаті здійснення операційної діяльності і визначається як відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності до короткострокової заборгованості підприємства;

• коефіцієнт грошового покриття виплат по відсотках – це відношення суми величин чистого грошового потоку від операційної діяльності у сумі зі сплаченими відсотками та податків до суми сплачених відсотків з довгострокових та короткострокових позик. Цей показник дає уявлення про рівень покриття відсотків за користування позиковими коштами;

• коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів – це відношення величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, зменшеної на суму дивідендів, які будуть сплачені грошовими коштами, до короткострокових боргів. Даний показник дає уявлення про рівень покриття лише короткострокової заборгованості;

• коефіцієнт відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу – також один із показників покриття грошовими потоками, який являє собою відношення величин чистого грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми короткострокової та довгострокової заборгованості;

• коефіцієнт достатності грошового потоку – це відношення суми чистого грошового потоку до суми виплат боргу з довгострокових, короткострокових кредитів і позик, збільшених на суму приросту запасів та дивідендів (процентів), виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал [36].

зменшеного на суму дивідендів (процентів), виплачених власникам (акціонерам) на вкладений капітал, до чистого грошового потоку підприємства;

• коефіцієнт руху грошових коштів в результаті операційної діяльності – дає можливість оцінити покриття короткострокової заборгованості підприємства чистими надходженнями грошових коштів в результаті здійснення операційної діяльності і визначається як відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності до короткострокової заборгованості підприємства;

• коефіцієнт грошового покриття виплат по відсотках – це відношення суми величин чистого грошового потоку від операційної діяльності у сумі зі сплаченими відсотками та податків до суми сплачених відсотків з довгострокових та короткострокових позик. Цей показник дає уявлення про рівень покриття відсотків за користування позиковими коштами;

• коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів – це відношення величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, зменшеної на суму дивідендів, які будуть сплачені грошовими коштами, до короткострокових боргів. Даний показник дає уявлення про рівень покриття лише короткострокової заборгованості;

• коефіцієнт відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу – також один із показників покриття грошовими потоками, який являє собою відношення величин чистого грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми короткострокової та довгострокової заборгованості;

• коефіцієнт достатності грошового потоку – це відношення суми чистого грошового потоку до суми виплат боргу з довгострокових, короткострокових кредитів і позик, збільшених на суму приросту запасів та дивідендів (процентів), виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал [36].

Для демонстрування процесу обчислення вказаних показників у табл. 8.1 наведено аналіз руху грошових коштів підприємства «Київ», здійснений на підставі інформації додатків Б і Д (А і В).

Таблиця 8.1

**Аналіз грошових потоків підприємства «Київ», тис. грн.
(за непрямим методом)**

№ з/п	Статті руху грошових коштів	Находження	Видаток
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
1	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	415	-
2	Коригування на: Амортизацію необоротних активів	159	-
3	Збільшення (зменшення) забезпечень	1	-
4	Збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	98	-
5	Зменшення (збільшення): оборотних активів (без витрат майбутніх періодів)	-	418
6	витрат майбутніх періодів		7
7	Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань (без забезпечень та доходів майбутніх періодів)	474	-
8	доходів майбутніх періодів	-	17
9	Сплачені: відсотки	-	56
10	податок на прибуток		108
11	Валові грошові потоки від операційної діяльності	1147	606
12	Чистий рух коштів від операційної діяльності	541	-
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
13	Реалізація: фінансових інвестицій	7	-
14	необоротних активів	41	-
15	Отримані дивіденди	7	-
16	Придбання необоротних активів	-	156
17	Валові грошові потоки від інвестиційної діяльності	55	156
18	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-	101
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
19	Надходження власного капіталу	15	-
20	Погашення позик	-	180
21	Сплачені дивіденди	-	229
22	Інші платежі	-	56
23	Валові грошові потоки від фінансової діяльності	15	465
24	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-	450
Загальний рух грошових коштів			
25	Сукупні валові грошові потоки	1217	1227
26	Чистий рух коштів за звітний період	-	10
27	Залишок коштів на початок року	15	-
28	Залишок коштів на кінець року	5	-

Для демонстрування процесу обчислення вказаних показників у табл. 8.1 наведено аналіз руху грошових коштів підприємства «Київ», здійснений на підставі інформації додатків Б і Д (А і В).

Таблиця 8.1

**Аналіз грошових потоків підприємства «Київ», тис. грн.
(за непрямим методом)**

№ з/п	Статті руху грошових коштів	Находження	Видаток
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
1	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	415	-
2	Коригування на: Амортизацію необоротних активів	159	-
3	Збільшення (зменшення) забезпечень	1	-
4	Збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	98	-
5	Зменшення (збільшення): оборотних активів (без витрат майбутніх періодів)	-	418
6	витрат майбутніх періодів		7
7	Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань (без забезпечень та доходів майбутніх періодів)	474	-
8	доходів майбутніх періодів	-	17
9	Сплачені: відсотки	-	56
10	податок на прибуток		108
11	Валові грошові потоки від операційної діяльності	1147	606
12	Чистий рух коштів від операційної діяльності	541	-
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
13	Реалізація: фінансових інвестицій	7	-
14	необоротних активів	41	-
15	Отримані дивіденди	7	-
16	Придбання необоротних активів	-	156
17	Валові грошові потоки від інвестиційної діяльності	55	156
18	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-	101
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
19	Надходження власного капіталу	15	-
20	Погашення позик	-	180
21	Сплачені дивіденди	-	229
22	Інші платежі	-	56
23	Валові грошові потоки від фінансової діяльності	15	465
24	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-	450
Загальний рух грошових коштів			
25	Сукупні валові грошові потоки	1217	1227
26	Чистий рух коштів за звітний період	-	10
27	Залишок коштів на початок року	15	-
28	Залишок коштів на кінець року	5	-

У табл. 8.2 наведено основні показники оцінювання грошових потоків, обчислені на підставі інформації балансу підприємства та табл. 8.1 (по суті – це скорочений варіант форми № 3).

Таблиця 8.2

Оцінювання показників ефективності грошових потоків підприємства «Київ»

<i>Коефіцієнти</i>	<i>Порядок обчислення за звітністю до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за звітністю після 2013 року</i>	<i>Значення</i>
Ліквідності грошового потоку	табл. 8.1 показник 25 колонка 3 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	табл. 8.1 показник 25 колонка 3 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	0,992
Ефективності грошового потоку	табл. 8.1 показник 26 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	табл. 8.1 показник 26 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	- 0,008
Реінвестування чистого грошового потоку	(табл. 8.1 показник 26 - табл. 8.1 показник 21) / табл. 8.1 показник 26	(табл. 8.1 показник 26 - табл. 8.1 показник 21) / табл. 8.1 показник 26	- 23,9
Руху грошових коштів в результаті операційної діяльності	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.1695)*	0,632
Грошового покриття виплат по відсотках	(табл. 8.1 показник 12 + табл. 8.1 показник 9 + табл. 8.1 показник 10) / (табл. 8.1 показник 9)	(табл. 8.1 показник 12 + табл. 8.1 показник 9 + табл. 8.1 показник 10) / (табл. 8.1 показник 9)	12,589
Грошового покриття короткострокових боргів	(табл. 8.1 показник 12 – табл. 8.1. показник 21) / (форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	(табл. 8.1 показник 12 – табл. 8.1. показник 21) / (форма №1 р.1695)*	0,364
Відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)*	0,532
Достатності грошового потоку	табл. 8.1 показник 26 / [табл. 8.1 показник 20 + табл. 8.1 показник 21 + (форма №1 р.100 к. 4 + форма №1 р.110 к. 4 + форма №1 р.120 к. 4 + форма №1 р.130 к. 4 + форма №1 р.140 к. 4 – (форма №1 р.100 к. 3 + форма №1 р. 110 к. 3 + форма №1 р.120 к. 3 + форма №1 р.130 к. 3 + форма №1 р.140 к. 3)]]	табл. 8.1 показник 26 / [табл. 8.1 показник 20 + табл. 8.1 показник 21 + (форма №1 р.1100 к. 4 – форма №1 р.1100 к. 3)]]	- 0,016

Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс”, р. – рядок, к. - колонка

* - у середньому за рік.

У табл. 8.2 наведено основні показники оцінювання грошових потоків, обчислені на підставі інформації балансу підприємства та табл. 8.1 (по суті – це скорочений варіант форми № 3).

Таблиця 8.2

Оцінювання показників ефективності грошових потоків підприємства «Київ»

<i>Коефіцієнти</i>	<i>Порядок обчислення за звітністю до 2013 року</i>	<i>Порядок обчислення за звітністю після 2013 року</i>	<i>Значення</i>
Ліквідності грошового потоку	табл. 8.1 показник 25 колонка 3 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	табл. 8.1 показник 25 колонка 3 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	0,992
Ефективності грошового потоку	табл. 8.1 показник 26 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	табл. 8.1 показник 26 / табл. 8.1 показник 25 колонка 4	- 0,008
Реінвестування чистого грошового потоку	(табл. 8.1 показник 26 - табл. 8.1 показник 21) / табл. 8.1 показник 26	(табл. 8.1 показник 26 - табл. 8.1 показник 21) / табл. 8.1 показник 26	- 23,9
Руху грошових коштів в результаті операційної діяльності	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.1695)*	0,632
Грошового покриття виплат по відсотках	(табл. 8.1 показник 12 + табл. 8.1 показник 9 + табл. 8.1 показник 10) / (табл. 8.1 показник 9)	(табл. 8.1 показник 12 + табл. 8.1 показник 9 + табл. 8.1 показник 10) / (табл. 8.1 показник 9)	12,589
Грошового покриття короткострокових боргів	(табл. 8.1 показник 12 – табл. 8.1. показник 21) / (форма №1 р.430 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	(табл. 8.1 показник 12 – табл. 8.1. показник 21) / (форма №1 р.1695)*	0,364
Відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.430 + форма №1 р.480 + форма №1 р.620 + форма №1 р.630)*	табл. 8.1 показник 12 / (форма №1 р.1595 + форма №1 р.1695)*	0,532
Достатності грошового потоку	табл. 8.1 показник 26 / [табл. 8.1 показник 20 + табл. 8.1 показник 21 + (форма №1 р.100 к. 4 + форма №1 р.110 к. 4 + форма №1 р.120 к. 4 + форма №1 р.130 к. 4 + форма №1 р.140 к. 4 – (форма №1 р.100 к. 3 + форма №1 р. 110 к. 3 + форма №1 р.120 к. 3 + форма №1 р.130 к. 3 + форма №1 р.140 к. 3)]]	табл. 8.1 показник 26 / [табл. 8.1 показник 20 + табл. 8.1 показник 21 + (форма №1 р.1100 к. 4 – форма №1 р.1100 к. 3)]]	- 0,016

Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс”, р. – рядок, к. - колонка

* - у середньому за рік.

Як видно з даних табл. 8.1 у аналізованого підприємства, як і в більшості господарюючих суб'єктів, основний рух грошових коштів формується внаслідок операційної діяльності підприємства, сукупний приріст грошовий коштів по якій склав 541 тис. грн. Надходження і витрати грошей у результаті інвестиційної діяльності переважним чином пов'язані із придбанням та продажем необоротних активів, сукупне зменшення коштів внаслідок чого склало 101 тис. грн.

У результаті фінансової діяльності сформувався значний від'ємний чистий грошовий потік у розмірі 450 тис. грн. Справа у тім, що фінансова діяльність підприємства зазвичай не приносить прибутку як такого й слугує лише механізмом залучення капіталу на фінансування операційної і інвестиційної діяльності. Тому у більшості випадків у різних підприємств за результатами фінансової діяльності формується від'ємний грошовий потік.

Загалом чистий грошовий потік підприємства склав – 10 тис. грн., тобто залишок грошових коштів на кінець аналізованого року зменшився на відповідну суму порівняно з початком року (5 – на кінець проти 15 тис. грн. – на початок аналізованого року). Таким чином, у підприємства скоротилися наявні грошові активи, що може свідчити про ймовірне зниження його платоспроможності на кінець року.

Як видно з даних табл. 8.2 більшість показників ефективності грошових потоків підприємства є недостатніми. Внаслідок формування від'ємного чистого грошового потоку підприємства за аналізований період, окремі показники здобули мінусового значення. Отже платоспроможність підприємства в цілому погіршується.

Поточне регулювання грошових потоків (операцій) охоплює такі напрями роботи [36].

1. Синхронізація грошових потоків. Цей напрямок поточного регулювання передбачає узгодження вхідних і вихідних грошових потоків за обсягами та в часі. Проведення цієї роботи дозволяє: по-перше, уникнути дефіциту готівки;

Як видно з даних табл. 8.1 у аналізованого підприємства, як і в більшості господарюючих суб'єктів, основний рух грошових коштів формується внаслідок операційної діяльності підприємства, сукупний приріст грошовий коштів по якій склав 541 тис. грн. Надходження і витрати грошей у результаті інвестиційної діяльності переважним чином пов'язані із придбанням та продажем необоротних активів, сукупне зменшення коштів внаслідок чого склало 101 тис. грн.

У результаті фінансової діяльності сформувався значний від'ємний чистий грошовий потік у розмірі 450 тис. грн. Справа у тім, що фінансова діяльність підприємства зазвичай не приносить прибутку як такого й слугує лише механізмом залучення капіталу на фінансування операційної і інвестиційної діяльності. Тому у більшості випадків у різних підприємств за результатами фінансової діяльності формується від'ємний грошовий потік.

Загалом чистий грошовий потік підприємства склав – 10 тис. грн., тобто залишок грошових коштів на кінець аналізованого року зменшився на відповідну суму порівняно з початком року (5 – на кінець проти 15 тис. грн. – на початок аналізованого року). Таким чином, у підприємства скоротилися наявні грошові активи, що може свідчити про ймовірне зниження його платоспроможності на кінець року.

Як видно з даних табл. 8.2 більшість показників ефективності грошових потоків підприємства є недостатніми. Внаслідок формування від'ємного чистого грошового потоку підприємства за аналізований період, окремі показники здобули мінусового значення. Отже платоспроможність підприємства в цілому погіршується.

Поточне регулювання грошових потоків (операцій) охоплює такі напрями роботи [36].

1. Синхронізація грошових потоків. Цей напрямок поточного регулювання передбачає узгодження вхідних і вихідних грошових потоків за обсягами та в часі. Проведення цієї роботи дозволяє: по-перше, уникнути дефіциту готівки;

по-друге, вивільнити частину грошових коштів й використати її для отримання додаткового доходу.

2. Прискорення процесу надходження грошей. Цей напрямок поточного регулювання здійснюється з метою скорочення часу між моментом сплати дебіторами своїх боргів та моментом надходження грошових коштів на рахунок підприємства. Прискорення процесу надходження грошей забезпечується використанням таких інструментів регулювання грошових потоків, як: банківське накопичення, система сейфів, телеграфні та чеково-депозитні перекази, електронні чеки тощо. Це досягається через зміну часу переказу платежів від покупця підприємству, шляхом скорочення часу, протягом якого отримані платежі залишаються неінкасованими грошовими коштами, а також через прискорення руху грошових коштів у банках, що здійснюють виплати.

3. Контроль за витратами грошових коштів. На відміну від завдань управління щодо надходження грошей, мета застосування стратегії виплат полягає в їх максимально можливому уповільненні в часі. Поєднання швидкої інкасації та уповільнення виплат сприятимуть отриманню максимального обсягу вільних грошових коштів. При контролі за витратами грошей в світовій практиці застосовуються такі інструменти, як флоут, централізація кредиторських рахунків, рахунки з нульовим балансом, контрольовані рахунки витрат тощо.

4. Капіталізація тимчасово вільних залишків грошових коштів. Ефективне використання методів прискорення надходжень та контролю витрат обумовлює виникнення протягом окремих проміжків часу тимчасово «вільних» грошових коштів. Управління вільними залишками коштів передбачає вибір та здійснення операцій щодо їх інвестування з врахуванням можливих термінів доходності та ризику, притаманних окремим інвестиційними альтернативам діяльності підприємства[36].

Поряд із поточним регулювання руху грошових коштів широко вживаними є методи перспективного планування на засадах фінансового планування майбутніх грошових потоків. **Короткостроковий фінансовий план** являє

по-друге, вивільнити частину грошових коштів й використати її для отримання додаткового доходу.

2. Прискорення процесу надходження грошей. Цей напрямок поточного регулювання здійснюється з метою скорочення часу між моментом сплати дебіторами своїх боргів та моментом надходження грошових коштів на рахунок підприємства. Прискорення процесу надходження грошей забезпечується використанням таких інструментів регулювання грошових потоків, як: банківське накопичення, система сейфів, телеграфні та чеково-депозитні перекази, електронні чеки тощо. Це досягається через зміну часу переказу платежів від покупця підприємству, шляхом скорочення часу, протягом якого отримані платежі залишаються неінкасованими грошовими коштами, а також через прискорення руху грошових коштів у банках, що здійснюють виплати.

3. Контроль за витратами грошових коштів. На відміну від завдань управління щодо надходження грошей, мета застосування стратегії виплат полягає в їх максимально можливому уповільненні в часі. Поєднання швидкої інкасації та уповільнення виплат сприятимуть отриманню максимального обсягу вільних грошових коштів. При контролі за витратами грошей в світовій практиці застосовуються такі інструменти, як флоут, централізація кредиторських рахунків, рахунки з нульовим балансом, контрольовані рахунки витрат тощо.

4. Капіталізація тимчасово вільних залишків грошових коштів. Ефективне використання методів прискорення надходжень та контролю витрат обумовлює виникнення протягом окремих проміжків часу тимчасово «вільних» грошових коштів. Управління вільними залишками коштів передбачає вибір та здійснення операцій щодо їх інвестування з врахуванням можливих термінів доходності та ризику, притаманних окремим інвестиційними альтернативам діяльності підприємства[36].

Поряд із поточним регулювання руху грошових коштів широко вживаними є методи перспективного планування на засадах фінансового планування майбутніх грошових потоків. **Короткостроковий фінансовий план** являє

собою документ, у якому узагальнено інформацію щодо руху фінансових ресурсів у короткостроковій перспективі, визначено час та обсяги виникнення потреби або надлишку грошових коштів у процесі діяльності підприємства. Короткострокове фінансове планування здійснюється у такій послідовності:

1 етап – аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання. За результатами такого аналізу визначають оптимальні джерела фінансування.

2 етап – розрахунок планових надходжень грошових коштів. Визначають обсяги та терміни надходження коштів з різних джерел, у тому числі від виручки за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги), погашення дебіторської заборгованості, отримання дивідендів та відсотків, продажу основних засобів, доходів від здавання у оренду активів тощо.

3 етап – розрахунок планових видатків грошових коштів. На даному етапі визначають основні напрями та терміни витрати грошових коштів, зокрема на закупівлю сировини і матеріалів, виплату заробітної плати, сплату податків, відшкодування адміністративних витрат, сплату кредиторських рахунків, виплату дивідендів та відсотків, повернення основної суми кредитів тощо.

4 етап – виявлення потреби у додаткових джерелах фінансування. У рамках даного етапу визначають запланований чистий грошовий потік шляхом порівняння запланованих надходжень і видатків. У випадках, коли видатки перевищуватимуть планові надходження грошових коштів, виникає від'ємний чистий грошовий потік. Це свідчить про нестачу грошових коштів та обумовлює необхідність винайдення додаткових джерел фінансування. У випадках виникнення додатного грошового потоку, коли очікуванні надходження перевищуватимуть видатки, спостерігається надлишок грошових коштів. Значний за розміром надлишок, хоча й підвищує платоспроможність підприємства, може свідчити про неефективне використання ресурсів, адже грошові кошти, не вкладені у діяльність, не приносять доходу. Тому менеджмент підприємства має заздалегідь визначити найефективніші напрями інвестування виявленого надлишку грошей.

собою документ, у якому узагальнено інформацію щодо руху фінансових ресурсів у короткостроковій перспективі, визначено час та обсяги виникнення потреби або надлишку грошових коштів у процесі діяльності підприємства. Короткострокове фінансове планування здійснюється у такій послідовності:

1 етап – аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання. За результатами такого аналізу визначають оптимальні джерела фінансування.

2 етап – розрахунок планових надходжень грошових коштів. Визначають обсяги та терміни надходження коштів з різних джерел, у тому числі від виручки за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги), погашення дебіторської заборгованості, отримання дивідендів та відсотків, продажу основних засобів, доходів від здавання у оренду активів тощо.

3 етап – розрахунок планових видатків грошових коштів. На даному етапі визначають основні напрями та терміни витрати грошових коштів, зокрема на закупівлю сировини і матеріалів, виплату заробітної плати, сплату податків, відшкодування адміністративних витрат, сплату кредиторських рахунків, виплату дивідендів та відсотків, повернення основної суми кредитів тощо.

4 етап – виявлення потреби у додаткових джерелах фінансування. У рамках даного етапу визначають запланований чистий грошовий потік шляхом порівняння запланованих надходжень і видатків. У випадках, коли видатки перевищуватимуть планові надходження грошових коштів, виникає від'ємний чистий грошовий потік. Це свідчить про нестачу грошових коштів та обумовлює необхідність винайдення додаткових джерел фінансування. У випадках виникнення додатного грошового потоку, коли очікуванні надходження перевищуватимуть видатки, спостерігається надлишок грошових коштів. Значний за розміром надлишок, хоча й підвищує платоспроможність підприємства, може свідчити про неефективне використання ресурсів, адже грошові кошти, не вкладені у діяльність, не приносять доходу. Тому менеджмент підприємства має заздалегідь визначити найефективніші напрями інвестування виявленого надлишку грошей.

5 етап – вибір джерел фінансування або напрямів інвестування грошових коштів. На даному етапі визначають найбільш дешеві та прості за механізмом залучення джерела фінансування як то короткострокові банківські кредити, придбання сировини та матеріалів у кредит, відстрочка або розстрочка існуючої заборгованості, емісія облігацій, продаж власної продукції на умовах передоплати тощо. При виникненні надлишку грошей здійснюється вибір оптимальних напрямів їх короткострокового інвестування, зокрема у придбання короткострокових цінних паперів, відкриття депозитних рахунків у банках, формування інших видів активів.

6 етап – підготовка плану фінансування або інвестування. На даному етапі здійснюють цифрове вираження заходів, обґрунтованих раніше. При нестачі грошових коштів визначають обсяги залучення коштів із кожного конкретного джерела фінансування, оцінюють витрати на оплату боргу, аналізують здатність підприємства виконувати зобов'язання. При очікуваному надлишку грошових коштів конкретизують напрями його використання, визначають очікувані зиски від інвестування, аналізують ліквідність та привабливість запланованих вкладень.

7 етап – оцінка плану фінансування чи інвестування. У рамках даного етапу визначають вплив запропонованих фінансових та інвестиційних заходів на результативність діяльності, фінансову стійкість, ліквідність й платоспроможність підприємства.

8 етап – ситуаційне моделювання. У рамках даного етапу оцінюють різні сценарії фінансування чи інвестування, коригують раніше розроблений фінансовий план, конкретизують механізми фінансування та інвестування, здійснюють підготовку до укладання угод із контрагентами щодо залучення фінансових ресурсів або інвестування коштів.

За результатами фінансового планування й аналізу руху грошових коштів приймаються рішення щодо оптимізації грошових потоків з метою забезпечення безперебійної діяльності підприємства та його постійної платоспроможності.

5 етап – вибір джерел фінансування або напрямів інвестування грошових коштів. На даному етапі визначають найбільш дешеві та прості за механізмом залучення джерела фінансування як то короткострокові банківські кредити, придбання сировини та матеріалів у кредит, відстрочка або розстрочка існуючої заборгованості, емісія облігацій, продаж власної продукції на умовах передоплати тощо. При виникненні надлишку грошей здійснюється вибір оптимальних напрямів їх короткострокового інвестування, зокрема у придбання короткострокових цінних паперів, відкриття депозитних рахунків у банках, формування інших видів активів.

6 етап – підготовка плану фінансування або інвестування. На даному етапі здійснюють цифрове вираження заходів, обґрунтованих раніше. При нестачі грошових коштів визначають обсяги залучення коштів із кожного конкретного джерела фінансування, оцінюють витрати на оплату боргу, аналізують здатність підприємства виконувати зобов'язання. При очікуваному надлишку грошових коштів конкретизують напрями його використання, визначають очікувані зиски від інвестування, аналізують ліквідність та привабливість запланованих вкладень.

7 етап – оцінка плану фінансування чи інвестування. У рамках даного етапу визначають вплив запропонованих фінансових та інвестиційних заходів на результативність діяльності, фінансову стійкість, ліквідність й платоспроможність підприємства.

8 етап – ситуаційне моделювання. У рамках даного етапу оцінюють різні сценарії фінансування чи інвестування, коригують раніше розроблений фінансовий план, конкретизують механізми фінансування та інвестування, здійснюють підготовку до укладання угод із контрагентами щодо залучення фінансових ресурсів або інвестування коштів.

За результатами фінансового планування й аналізу руху грошових коштів приймаються рішення щодо оптимізації грошових потоків з метою забезпечення безперебійної діяльності підприємства та його постійної платоспроможності.

8.4. Аналіз ліквідності балансу

Найбільш простим методом оцінювання ліквідності і платоспроможності є аналіз ліквідності балансу, який ґрунтується на порівнюванні окремих груп активів підприємства різного рівня ліквідності із окремими групами джерел формування його капіталу різних термінів сплати боргів.

Для здійснення аналізу ліквідності балансу формують один із видів аналітичного (агрегованого) балансу. При цьому аналіз здійснюють по *наступних етапах*.

Перший етап. Активи підприємства ранжують у порядку зниження їх ліквідності – від абсолютно ліквідних грошових коштів до неліквідних видів необоротних чи інших активів.

Другий етап. Для спрощення процесу аналізу активи поділяють на чотири групи: група А1 – абсолютно ліквідні активи; група А2 – швидко ліквідні активи; група А3 – активи із середнім рівнем ліквідності; група А4 – важко ліквідні і неліквідні активи.

Третій етап. Джерела формування капіталу підприємства ранжують у порядку віддаленості строку виплати боргів від найбільш термінових до безтермінових.

Четвертий етап. Усі пасиви поділяють на чотири групи: група П1 - найбільш термінові борги; група П2 – відносно термінові борги; група П3 – середньотермінові борги; група П4 – довгострокові і безстрокові пасиви.

П'ятий етап. Порівнюють окремі групи активів і пасивів між собою й визначають ступінь ліквідності балансу.

Аналізуючи ліквідність активів підприємства важливо пам'ятати, що їх відносять до тієї чи іншої групи не лише виходячи з їхньої здатності трансформуватися у грошові кошти, а й залежно від доцільності такого перетворення з одночасним забезпеченням стабільної господарської діяльності підприємства.

8.4. Аналіз ліквідності балансу

Найбільш простим методом оцінювання ліквідності і платоспроможності є аналіз ліквідності балансу, який ґрунтується на порівнюванні окремих груп активів підприємства різного рівня ліквідності із окремими групами джерел формування його капіталу різних термінів сплати боргів.

Для здійснення аналізу ліквідності балансу формують один із видів аналітичного (агрегованого) балансу. При цьому аналіз здійснюють по *наступних етапах*.

Перший етап. Активи підприємства ранжують у порядку зниження їх ліквідності – від абсолютно ліквідних грошових коштів до неліквідних видів необоротних чи інших активів.

Другий етап. Для спрощення процесу аналізу активи поділяють на чотири групи: група А1 – абсолютно ліквідні активи; група А2 – швидко ліквідні активи; група А3 – активи із середнім рівнем ліквідності; група А4 – важко ліквідні і неліквідні активи.

Третій етап. Джерела формування капіталу підприємства ранжують у порядку віддаленості строку виплати боргів від найбільш термінових до безтермінових.

Четвертий етап. Усі пасиви поділяють на чотири групи: група П1 - найбільш термінові борги; група П2 – відносно термінові борги; група П3 – середньотермінові борги; група П4 – довгострокові і безстрокові пасиви.

П'ятий етап. Порівнюють окремі групи активів і пасивів між собою й визначають ступінь ліквідності балансу.

Аналізуючи ліквідність активів підприємства важливо пам'ятати, що їх відносять до тієї чи іншої групи не лише виходячи з їхньої здатності трансформуватися у грошові кошти, а й залежно від доцільності такого перетворення з одночасним забезпеченням стабільної господарської діяльності підприємства.

Наприклад, якщо у підприємства є чотири основних види активів:

1) будівля у гарному стані, розташована у бізнес-центрі міста. У підприємства є декілька потенційних покупців, спроможних сплати реальну ринкову вартість даної будівлі;

2) запаси сировини і матеріалів, попит на які на ринку значний;

3) готова продукція, яка у даний момент внаслідок сезонності не користується достатнім попитом на ринку;

4) дебіторська заборгованість недостатньо платоспроможних покупців, за якою є небезпека невчасного розрахунку дебіторів.

На перший погляд найбільш ліквідною є будівля. Адже її продаж може відбутися швидко за реальними ринковими цінами. Проте, у разі такого продажу підприємство позбавиться можливості ведення власної господарської діяльності на власній території і втратить свій майновий потенціал. Тому з точки зору забезпечення функціонування підприємства у перспективі будівля має відноситися до найменш ліквідних активів (четверта позиція серед наведених у прикладі активів) – тобто таких, продаж яких недоцільний.

Реалізація виробничих запасів, незважаючи не те, що вони користуються попитом на ринку, по-перше, обличить підприємство засобів діяльності, по-друге, може відбуватися за зниженими цінами і у такий спосіб погіршити фінансовий стан підприємства. Отже, виробничі запаси також не доцільно відносити до високоліквідних активів, а вважати їх відносно ліквідними (третя позиція із чотирьох наведених у прикладі).

Продаж готової продукції, хоча вона і не користується достатнім попитом на ринку в аналізований період часу і може реалізовуватися за зниженими цінами, тим не менше вплине на діяльність підприємства цілком позитивно – знизить завантаженість складів, поживить збутову діяльність. Отже, у наведеному прикладі це буде друга позиція за ліквідністю активів.

Дебіторська заборгованість, яка виникла внаслідок реалізації готової продукції, хоча і є «сумнівною», має визнаватися найбільш ліквідною. Адже з точки зору забезпечення нормального функціонування підприємства її

Наприклад, якщо у підприємства є чотири основних види активів:

1) будівля у гарному стані, розташована у бізнес-центрі міста. У підприємства є декілька потенційних покупців, спроможних сплати реальну ринкову вартість даної будівлі;

2) запаси сировини і матеріалів, попит на які на ринку значний;

3) готова продукція, яка у даний момент внаслідок сезонності не користується достатнім попитом на ринку;

4) дебіторська заборгованість недостатньо платоспроможних покупців, за якою є небезпека невчасного розрахунку дебіторів.

На перший погляд найбільш ліквідною є будівля. Адже її продаж може відбутися швидко за реальними ринковими цінами. Проте, у разі такого продажу підприємство позбавиться можливості ведення власної господарської діяльності на власній території і втратить свій майновий потенціал. Тому з точки зору забезпечення функціонування підприємства у перспективі будівля має відноситися до найменш ліквідних активів (четверта позиція серед наведених у прикладі активів) – тобто таких, продаж яких недоцільний.

Реалізація виробничих запасів, незважаючи не те, що вони користуються попитом на ринку, по-перше, обличить підприємство засобів діяльності, по-друге, може відбуватися за зниженими цінами і у такий спосіб погіршити фінансовий стан підприємства. Отже, виробничі запаси також не доцільно відносити до високоліквідних активів, а вважати їх відносно ліквідними (третя позиція із чотирьох наведених у прикладі).

Продаж готової продукції, хоча вона і не користується достатнім попитом на ринку в аналізований період часу і може реалізовуватися за зниженими цінами, тим не менше вплине на діяльність підприємства цілком позитивно – знизить завантаженість складів, поживить збутову діяльність. Отже, у наведеному прикладі це буде друга позиція за ліквідністю активів.

Дебіторська заборгованість, яка виникла внаслідок реалізації готової продукції, хоча і є «сумнівною», має визнаватися найбільш ліквідною. Адже з точки зору забезпечення нормального функціонування підприємства її

перетворення у грошові кошти навіть через судові процедури є найбільш виправданим. Подібна логіка застосовується для диференціації усіх видів активів на групи з різним рівнем ліквідності.

Відносно того, які активи і пасиви мають бути віднесеними до конкретних аналітичних груп, у науковій літературі та практиці немає єдиної думки. Адже за різних умов функціонування, у різних господарюючих суб'єктів така приналежність активів і пасивів може істотно різнитися. Нижче наведено найбільш загальний підхід до диференціації активів, а також оптимальні варіанти поділу пасивів при здійсненні внутрішньої і зовнішньої фінансової діагностики.

При аналізі активи доцільно поділяти на групи таким чином:

Група А1 – абсолютно ліквідні активи (активи, які на дату складання балансу можна використати у якості платіжних засобів): грошові кошти у національній та іноземній валюті й поточні фінансові інвестиції. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: $p.220 + p.230 + p.240$ (за звітністю до 2013 р.) або $p.1160 + p.1165$ (за звітністю після 2013 р.).

Група А2 – швидколіквідні активи (активи, які можуть бути трансформовані у грошові кошти у найближчій перспективі): готова продукція, товари, векселі одержані, дебіторська заборгованість за товари роботи і послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками, інша поточна дебіторська заборгованість. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: $p.130 + p.140 + p.150 + p.160 + p.170 + p.180 + p.190 + p.200 + p.210$. (за звітністю до 2013 р.) або $p.1103 + p.1104 + p.1125 + p.1130 + p.1135 + p.1140 + p.1145 + p.1155$ (за звітністю після 2013 р.). При внутрішньому аналізі суму дебіторської заборгованості доцільно зменшувати на ту її величину, відшкодування якої для підприємства ускладнене, а вартість готової продукції і товарів – на їх частку, яка з об'єктивних причин не може бути швидко реалізованою. У такому разі згадану вартість дебіторської заборгованості, готової продукції і товарів відносять до групи А3.

перетворення у грошові кошти навіть через судові процедури є найбільш виправданим. Подібна логіка застосовується для диференціації усіх видів активів на групи з різним рівнем ліквідності.

Відносно того, які активи і пасиви мають бути віднесеними до конкретних аналітичних груп, у науковій літературі та практиці немає єдиної думки. Адже за різних умов функціонування, у різних господарюючих суб'єктів така приналежність активів і пасивів може істотно різнитися. Нижче наведено найбільш загальний підхід до диференціації активів, а також оптимальні варіанти поділу пасивів при здійсненні внутрішньої і зовнішньої фінансової діагностики.

При аналізі активи доцільно поділяти на групи таким чином:

Група А1 – абсолютно ліквідні активи (активи, які на дату складання балансу можна використати у якості платіжних засобів): грошові кошти у національній та іноземній валюті й поточні фінансові інвестиції. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: $p.220 + p.230 + p.240$ (за звітністю до 2013 р.) або $p.1160 + p.1165$ (за звітністю після 2013 р.).

Група А2 – швидколіквідні активи (активи, які можуть бути трансформовані у грошові кошти у найближчій перспективі): готова продукція, товари, векселі одержані, дебіторська заборгованість за товари роботи і послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками, інша поточна дебіторська заборгованість. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: $p.130 + p.140 + p.150 + p.160 + p.170 + p.180 + p.190 + p.200 + p.210$. (за звітністю до 2013 р.) або $p.1103 + p.1104 + p.1125 + p.1130 + p.1135 + p.1140 + p.1145 + p.1155$ (за звітністю після 2013 р.). При внутрішньому аналізі суму дебіторської заборгованості доцільно зменшувати на ту її величину, відшкодування якої для підприємства ускладнене, а вартість готової продукції і товарів – на їх частку, яка з об'єктивних причин не може бути швидко реалізованою. У такому разі згадану вартість дебіторської заборгованості, готової продукції і товарів відносять до групи А3.

Група А3 – активи із середнім рівнем ліквідності (активи, перетворення яких у грошові кошти потребує більш тривалого часу): виробничі запаси, тварини на вирощуванні і відгодівлі, незавершене виробництво, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, довгострокові фінансові інвестиції, як ті, що обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств, так і інші фінансові інвестиції. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.100 + р.110 + р.120 + р.250 + р.270 + р.040 + р.045 (за звітністю до 2013 р.) або р.1101 + р.1110 + р.1170 + р.1190 + р.1030 + р.1035 (за звітністю після 2013 р.).

Група А4 – важколіквідні і неліквідні активи (активи, реалізація яких ускладнена, а також ті, які взагалі не можуть бути проданими за грошові кошти, наприклад, окремі види ліцензій, патентів, відстрочені податкові активи тощо). По суті до цієї групи відносять усі інші види активів підприємства, що не внесені до перших трьох груп, а саме: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.010 + р.020 + р.030 + р.035 + р.050 + р.055 + р.060 + р.065 + р.070 + р.275 (за звітністю до 2013 р.) або р.1000 + р.1005 + р.1010 + р.1015 + р.1020 + р.1040 + р.1045 + р.1090 + р.1200 (за звітністю після 2013 р.).

Таким чином, сума усіх груп активів буде завжди тотожною валюті балансу підприємства.

При здійсненні зовнішнього фінансового аналізу пасиви підприємства доцільно диференціювати на групи у такий спосіб:

Група П1 – найбільш термінові борги до яких належать зобов'язання, що мають бути погашені у найкоротший термін. Зазвичай невчасна сплата таких зобов'язань може призводити до стягнення штрафних і фінансових санкцій з підприємства. До пасивів цієї групи належать: поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: р.510 + р.550 + р.560 +

Група А3 – активи із середнім рівнем ліквідності (активи, перетворення яких у грошові кошти потребує більш тривалого часу): виробничі запаси, тварини на вирощуванні і відгодівлі, незавершене виробництво, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, довгострокові фінансові інвестиції, як ті, що обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств, так і інші фінансові інвестиції. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.100 + р.110 + р.120 + р.250 + р.270 + р.040 + р.045 (за звітністю до 2013 р.) або р.1101 + р.1110 + р.1170 + р.1190 + р.1030 + р.1035 (за звітністю після 2013 р.).

Група А4 – важколіквідні і неліквідні активи (активи, реалізація яких ускладнена, а також ті, які взагалі не можуть бути проданими за грошові кошти, наприклад, окремі види ліцензій, патентів, відстрочені податкові активи тощо). По суті до цієї групи відносять усі інші види активів підприємства, що не внесені до перших трьох груп, а саме: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.010 + р.020 + р.030 + р.035 + р.050 + р.055 + р.060 + р.065 + р.070 + р.275 (за звітністю до 2013 р.) або р.1000 + р.1005 + р.1010 + р.1015 + р.1020 + р.1040 + р.1045 + р.1090 + р.1200 (за звітністю після 2013 р.).

Таким чином, сума усіх груп активів буде завжди тотожною валюті балансу підприємства.

При здійсненні зовнішнього фінансового аналізу пасиви підприємства доцільно диференціювати на групи у такий спосіб:

Група П1 – найбільш термінові борги до яких належать зобов'язання, що мають бути погашені у найкоротший термін. Зазвичай невчасна сплата таких зобов'язань може призводити до стягнення штрафних і фінансових санкцій з підприємства. До пасивів цієї групи належать: поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: р.510 + р.550 + р.560 +

р.570 + р.580 (за звітністю до 2013 р.) або р.1610 + р.1620 + р.1625 + р.1630 (за звітністю після 2013 р.).

Група П2 – відносно термінові борги, тобто та частина короткострокових зобов'язань, які мають бути сплаченими у найближчій перспективі: векселі видані, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, поточні зобов'язання з одержаних авансів, з учасниками, із внутрішніх розрахунків, інші поточні зобов'язання. До цієї ж групи пасивів іноді відносять короткострокові кредити банків, проте за запропованою у даному навчальному посібнику схемою такий вид позикових засобів віднесено до третьої групи пасивів. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: р.520 + р.530 + р.540 + р.590 + р.600 + р. 605 + р.610 (за звітністю до 2013 р.) або р.1605 + р.1615 + р.1635 + р.1640 + р.1645 + р.1690 (за звітністю після 2013 р.).

Група П3 – середньотермінові борги включають ті боргові зобов'язання, які мають бути погашеними у більш віддаленій перспективі: короткострокові кредити банків, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.500 + р.430 + р.630 (за звітністю до 2013 р.) або р.1600 + р.1660 + р.1665 (за звітністю після 2013 р.).

Група П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви містять ті види джерел фінансування підприємства, які залучені на довгострокову перспективу або без встановленого терміну, а саме: довгострокові зобов'язання та власний капітал. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.380 + р.480 (за звітністю до 2013 р.) або р.1495 + р.1595 + р.1700 (за звітністю після 2013 р.).

Сума усіх чотирьох груп пасивів має дорівнювати сукупній вартості валюти балансу підприємства. При здійсненні зовнішнього фінансового аналізу можуть використовуватися й інші підходи до диференціації пасивів.

У внутрішньому фінансовому аналізі пасиви доцільно поділяти на групи залежно від конкретних термінів сплати боргових зобов'язань згідно з укладеними угодами між підприємством і кредиторами. Оскільки інформація щодо укладених угод є здебільшого конфіденційною, доступною лише

р.570 + р.580 (за звітністю до 2013 р.) або р.1610 + р.1620 + р.1625 + р.1630 (за звітністю після 2013 р.).

Група П2 – відносно термінові борги, тобто та частина короткострокових зобов'язань, які мають бути сплаченими у найближчій перспективі: векселі видані, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, поточні зобов'язання з одержаних авансів, з учасниками, із внутрішніх розрахунків, інші поточні зобов'язання. До цієї ж групи пасивів іноді відносять короткострокові кредити банків, проте за запропованою у даному навчальному посібнику схемою такий вид позикових засобів віднесено до третьої групи пасивів. Порядок обчислення за даними балансу матиме такий вигляд: р.520 + р.530 + р.540 + р.590 + р.600 + р. 605 + р.610 (за звітністю до 2013 р.) або р.1605 + р.1615 + р.1635 + р.1640 + р.1645 + р.1690 (за звітністю після 2013 р.).

Група П3 – середньотермінові борги включають ті боргові зобов'язання, які мають бути погашеними у більш віддаленій перспективі: короткострокові кредити банків, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.500 + р.430 + р.630 (за звітністю до 2013 р.) або р.1600 + р.1660 + р.1665 (за звітністю після 2013 р.).

Група П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви містять ті види джерел фінансування підприємства, які залучені на довгострокову перспективу або без встановленого терміну, а саме: довгострокові зобов'язання та власний капітал. Порядок обчислення за даними балансу такий: р.380 + р.480 (за звітністю до 2013 р.) або р.1495 + р.1595 + р.1700 (за звітністю після 2013 р.).

Сума усіх чотирьох груп пасивів має дорівнювати сукупній вартості валюти балансу підприємства. При здійсненні зовнішнього фінансового аналізу можуть використовуватися й інші підходи до диференціації пасивів.

У внутрішньому фінансовому аналізі пасиви доцільно поділяти на групи залежно від конкретних термінів сплати боргових зобов'язань згідно з укладеними угодами між підприємством і кредиторами. Оскільки інформація щодо укладених угод є здебільшого конфіденційною, доступною лише

внутрішнім користувачам, то здійснити аналіз за поданою нижче схемою можуть лише керівники і працівники фінансової служби підприємства. Проте, такий підхід є найбільш виваженим і реалістичним з точки зору оцінювання ліквідності балансу підприємства. Диференціацію пасивів при внутрішньому аналізі доцільно здійснювати у такий спосіб:

Група П1 – найбільш термінові борги, до яких належать простроченні зобов'язання, а також ті, що повинні бути погашеними упродовж 2 наступних тижнів.

Група П2 – відносно термінові борги, до яких належать зобов'язання, що повинні бути погашеними у термін від 2 тижнів до 3 місяців.

Група П3 – середньотермінові борги, що повинні бути погашеними у термін від 3 місяців до 1 року.

Група П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви, термін сплати яких перевищує 1 рік, а також безстрокові пасиви.

Алгоритми обчислення вартісного вираження груп пасивів при внутрішньому аналізі за даними балансу не наведено, оскільки їх розмір визначається за інформацією обліку підприємства. У будь-якому випадку сума усіх чотирьох груп пасивів має дорівнювати валюті балансу підприємства.

Групи активів і пасивів як у внутрішній, так і у зовнішній діагностиці при оцінюванні ліквідності балансу порівнюють між собою. Баланс визнається абсолютно ліквідним у випадках, якщо виконуються усі нерівності, наведені у табл. 8.3.

Таблиця 8.3

**Співвідношення груп активів і пасивів підприємства
за умови абсолютної ліквідності балансу**

<i>Групи активів</i>	<i>Співвідношення між групами активів і пасивів</i>	<i>Групи пасивів</i>
A1	≥	П1
A2	≥	П2
A3	≥	П3
A4	≤	П4

внутрішнім користувачам, то здійснити аналіз за поданою нижче схемою можуть лише керівники і працівники фінансової служби підприємства. Проте, такий підхід є найбільш виваженим і реалістичним з точки зору оцінювання ліквідності балансу підприємства. Диференціацію пасивів при внутрішньому аналізі доцільно здійснювати у такий спосіб:

Група П1 – найбільш термінові борги, до яких належать простроченні зобов'язання, а також ті, що повинні бути погашеними упродовж 2 наступних тижнів.

Група П2 – відносно термінові борги, до яких належать зобов'язання, що повинні бути погашеними у термін від 2 тижнів до 3 місяців.

Група П3 – середньотермінові борги, що повинні бути погашеними у термін від 3 місяців до 1 року.

Група П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви, термін сплати яких перевищує 1 рік, а також безстрокові пасиви.

Алгоритми обчислення вартісного вираження груп пасивів при внутрішньому аналізі за даними балансу не наведено, оскільки їх розмір визначається за інформацією обліку підприємства. У будь-якому випадку сума усіх чотирьох груп пасивів має дорівнювати валюті балансу підприємства.

Групи активів і пасивів як у внутрішній, так і у зовнішній діагностиці при оцінюванні ліквідності балансу порівнюють між собою. Баланс визнається абсолютно ліквідним у випадках, якщо виконуються усі нерівності, наведені у табл. 8.3.

Таблиця 8.3

**Співвідношення груп активів і пасивів підприємства
за умови абсолютної ліквідності балансу**

<i>Групи активів</i>	<i>Співвідношення між групами активів і пасивів</i>	<i>Групи пасивів</i>
A1	≥	П1
A2	≥	П2
A3	≥	П3
A4	≤	П4

Тобто, задля забезпечення абсолютної ліквідності балансу, вартість абсолютно ліквідних активів має перевищувати суму найбільш термінових боргів підприємства. У такому випадку підприємство зможе погасити термінову заборгованість на дату складання балансу. Швидколіквідні активи мають за вартістю перевищувати суму відносно термінових боргів. У такому випадку у найближчій перспективі підприємство залишиться платоспроможним. Вартість середньоліквідних активів повинна перевищувати суму середньотермінових боргів, що забезпечить платоспроможність підприємства у середньостроковій перспективі. Водночас, вартість важко ліквідних і неліквідних активів повинна бути меншою від вартості довгострокових зобов'язань і власного капіталу, що забезпечить стійкість підприємства у віддаленій перспективі.

Баланс підприємства визнається відносно ліквідним у випадках, якщо виконуються нерівності наведені у табл. 8.4.

Таблиця 8.4

**Співвідношення груп активів і пасивів підприємства
за умови відносної ліквідності балансу**

<i>Групи активів</i>	<i>Співвідношення між відповідними групами активів і пасивів</i>	<i>Групи пасивів</i>
1 варіант		
A1	≥	П1
A2	<	П2
A1 + A2	≥	П1 + П2
A3	≥	П3
A4	≤	П4
2 варіант		
A1	≥	П1
A2	≥	П2
A3	<	П3
A1 + A2 + A3	≥	П1 + П2 + П3
A4	≤	П4
3 варіант		
A1	≥	П1
A2	<	П2
A1 + A2	≥	П1 + П2
A3	<	П3
A1 + A2 + A3	≥	П1 + П2 + П3
A4	≤	П4

Тобто, задля забезпечення абсолютної ліквідності балансу, вартість абсолютно ліквідних активів має перевищувати суму найбільш термінових боргів підприємства. У такому випадку підприємство зможе погасити термінову заборгованість на дату складання балансу. Швидколіквідні активи мають за вартістю перевищувати суму відносно термінових боргів. У такому випадку у найближчій перспективі підприємство залишиться платоспроможним. Вартість середньоліквідних активів повинна перевищувати суму середньотермінових боргів, що забезпечить платоспроможність підприємства у середньостроковій перспективі. Водночас, вартість важко ліквідних і неліквідних активів повинна бути меншою від вартості довгострокових зобов'язань і власного капіталу, що забезпечить стійкість підприємства у віддаленій перспективі.

Баланс підприємства визнається відносно ліквідним у випадках, якщо виконуються нерівності наведені у табл. 8.4.

Таблиця 8.4

**Співвідношення груп активів і пасивів підприємства
за умови відносної ліквідності балансу**

<i>Групи активів</i>	<i>Співвідношення між відповідними групами активів і пасивів</i>	<i>Групи пасивів</i>
1 варіант		
A1	≥	П1
A2	<	П2
A1 + A2	≥	П1 + П2
A3	≥	П3
A4	≤	П4
2 варіант		
A1	≥	П1
A2	≥	П2
A3	<	П3
A1 + A2 + A3	≥	П1 + П2 + П3
A4	≤	П4
3 варіант		
A1	≥	П1
A2	<	П2
A1 + A2	≥	П1 + П2
A3	<	П3
A1 + A2 + A3	≥	П1 + П2 + П3
A4	≤	П4

Крім того, за співвідношеннями сум окремих груп активів і пасивів можуть визначатися й інші рівні ліквідності балансу підприємства та обраховуватися ряд спеціальних коефіцієнтів покриття.

У табл. 8.5 наведено приклад диференціації активів і пасивів аналізованого підприємства «Київ» за інформацією додатку Б (додатку А) та оцінювання ліквідності його балансу, що здійснене на принципах зовнішньої фінансової діагностики.

Як видно з даних табл. 8.5 баланс підприємства є неліквідним упродовж усього аналізованого року. Якщо на початок року на покриття найбільш термінових зобов'язань у підприємства не вистачало 61 тис. грн. абсолютно ліквідних активів, то на кінець року розмір такої нестачі зріс до 289 тис. грн.

Таблиця 8.5

Аналіз ліквідності балансу підприємства «Київ»

<i>Групи активів і пасивів</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Активи					
A1 – абсолютно ліквідні активи	35	35	30	29	18
A2 – швидколіквідні активи	697	702	769	910	985
A3 – активи із середнім рівнем ліквідності	406	418	466	531	536
A4 – важколіквідні і неліквідні активи	606	575	557	543	528
Пасиви					
П1 – найбільш термінові борги	96	199	213	247	307
П2 – відносно термінові борги	385	314	431	602	642
П3 – середньотермінові борги	207	152	109	96	76
П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви	1056	1065	1069	1068	1042
Порівняння груп активів і пасивів					
A1 і П1	<	<	<	<	<
A2 і П2	>	>	>	>	>
A3 і П3	>	>	>	>	>
A4 і П4	<	<	<	<	<

Незважаючи на те, що спостерігається достатність другої і третьої груп активів на покриття відносно й середньо термінових боргів, а вартість важколіквідних і неліквідних активів значно менша від суми довгострокової

Крім того, за співвідношеннями сум окремих груп активів і пасивів можуть визначатися й інші рівні ліквідності балансу підприємства та обраховуватися ряд спеціальних коефіцієнтів покриття.

У табл. 8.5 наведено приклад диференціації активів і пасивів аналізованого підприємства «Київ» за інформацією додатку Б (додатку А) та оцінювання ліквідності його балансу, що здійснене на принципах зовнішньої фінансової діагностики.

Як видно з даних табл. 8.5 баланс підприємства є неліквідним упродовж усього аналізованого року. Якщо на початок року на покриття найбільш термінових зобов'язань у підприємства не вистачало 61 тис. грн. абсолютно ліквідних активів, то на кінець року розмір такої нестачі зріс до 289 тис. грн.

Таблиця 8.5

Аналіз ліквідності балансу підприємства «Київ»

<i>Групи активів і пасивів</i>	<i>На 01.01.</i>	<i>На 01.04.</i>	<i>На 01.07.</i>	<i>На 01.10.</i>	<i>На 31.12.</i>
Активи					
A1 – абсолютно ліквідні активи	35	35	30	29	18
A2 – швидколіквідні активи	697	702	769	910	985
A3 – активи із середнім рівнем ліквідності	406	418	466	531	536
A4 – важколіквідні і неліквідні активи	606	575	557	543	528
Пасиви					
П1 – найбільш термінові борги	96	199	213	247	307
П2 – відносно термінові борги	385	314	431	602	642
П3 – середньотермінові борги	207	152	109	96	76
П4 – довготермінові борги і безстрокові пасиви	1056	1065	1069	1068	1042
Порівняння груп активів і пасивів					
A1 і П1	<	<	<	<	<
A2 і П2	>	>	>	>	>
A3 і П3	>	>	>	>	>
A4 і П4	<	<	<	<	<

Незважаючи на те, що спостерігається достатність другої і третьої груп активів на покриття відносно й середньо термінових боргів, а вартість важколіквідних і неліквідних активів значно менша від суми довгострокової

заборгованості й власного капіталу, умови відносної ліквідності балансу також не виконуються. Тому підприємству доцільно у найближчій перспективі здійснити заходи, спрямовані на накопичення необхідного розміру грошових коштів і їх еквівалентів або реструктуризувати найбільш термінові борги.

Аналіз ліквідності балансу є найбільш простим способом оцінювання ліквідності і платоспроможності. Проте, його реалізація займає відносно багато часу і не завжди зручна при проведенні зовнішньої діагностики. Адже потрібно оцінювати не окремі показники чи коефіцієнти фінансового стану, а цілі моделі співвідношення активів і пасивів. З цих причин у методиках зовнішньої діагностики зазвичай наводять інші підходи до оцінювання ліквідності і платоспроможності. Їх здійснення має багато спільного із аналізом ліквідності балансу підприємства, адже вони також ґрунтуються на вирізненні різних за ступенем ліквідності активів і порівнянням їх з короткостроковою заборгованістю підприємства.

8.5. Порядок обчислення та оцінювання показників ліквідності і платоспроможності

Найбільш уживаним методом оцінювання ліквідності й платоспроможності підприємства є *аналіз покриття*. Його сутність полягає у визначенні й оцінюванні співвідношення оборотних активів або їх окремих, найбільш ліквідних елементів з борговими зобов'язаннями, які мають бути погашеними у найближчій перспективі (у термін не більше 1 року). Простота розрахунків, доступність інформації (адже більшість показників обчислюється виключно на інформацією балансу), зрозумілість порядку оцінювання й формування аналітичних висновків сприяли широкому розповсюдженню даного методу. Показники покриття широко використовують як у внутрішній, так і в зовнішній діагностиці. Для основних показників встановлені нормативні значення. Особливістю вказаних нормативів за вітчизняними методиками

заборгованості й власного капіталу, умови відносної ліквідності балансу також не виконуються. Тому підприємству доцільно у найближчій перспективі здійснити заходи, спрямовані на накопичення необхідного розміру грошових коштів і їх еквівалентів або реструктуризувати найбільш термінові борги.

Аналіз ліквідності балансу є найбільш простим способом оцінювання ліквідності і платоспроможності. Проте, його реалізація займає відносно багато часу і не завжди зручна при проведенні зовнішньої діагностики. Адже потрібно оцінювати не окремі показники чи коефіцієнти фінансового стану, а цілі моделі співвідношення активів і пасивів. З цих причин у методиках зовнішньої діагностики зазвичай наводять інші підходи до оцінювання ліквідності і платоспроможності. Їх здійснення має багато спільного із аналізом ліквідності балансу підприємства, адже вони також ґрунтуються на вирізненні різних за ступенем ліквідності активів і порівнянням їх з короткостроковою заборгованістю підприємства.

8.5. Порядок обчислення та оцінювання показників ліквідності і платоспроможності

Найбільш уживаним методом оцінювання ліквідності й платоспроможності підприємства є *аналіз покриття*. Його сутність полягає у визначенні й оцінюванні співвідношення оборотних активів або їх окремих, найбільш ліквідних елементів з борговими зобов'язаннями, які мають бути погашеними у найближчій перспективі (у термін не більше 1 року). Простота розрахунків, доступність інформації (адже більшість показників обчислюється виключно на інформацією балансу), зрозумілість порядку оцінювання й формування аналітичних висновків сприяли широкому розповсюдженню даного методу. Показники покриття широко використовують як у внутрішній, так і в зовнішній діагностиці. Для основних показників встановлені нормативні значення. Особливістю вказаних нормативів за вітчизняними методиками

діагностики є їх відносне завищення порівняно з нормативами, прийнятими у розвинених країнах.

Порядок обчислення коефіцієнтів наведено в табл. 8.6. До основних показників платоспроможності і ліквідності відносять коефіцієнти абсолютної і швидкої платоспроможності та покриття. У різних методиках фінансової діагностики назва вказаних показників різниться. Зазвичай у тих із них, які розроблялися у 90-х рр. минулого століття, вказані показники носять назву коефіцієнтів ліквідності, у методиках, розроблених пізніше, – коефіцієнтів платоспроможності. Сучасний підхід до визначення сутності цих показників більш виправданий, тому у даному навчальному посібнику показники вказані як коефіцієнти платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності показує, яку частку термінових боргів підприємства можна сплатити на дату складання балансу грошовими коштами та іншими абсолютно ліквідними активами, які можна використати в якості платіжних засобів.

Нормативне значення цього коефіцієнту коливається у різних методиках від 0,1 до 0,2, позитивно розцінюється його зростання у динаміці. Водночас, необхідно зауважити, що при вагомому зростанні коефіцієнту абсолютної платоспроможності необхідно поглиблено проаналізувати зміни залишків грошових коштів. Ситуацію з їх надмірним зростанням в абсолютному і відносному виразах недоцільно оцінювати завжди позитивно. Адже грошові кошти, які не вкладені у діяльність, не приносять доходу і поліпшення платоспроможності може одночасно призводити до втрати потенційних прибутків. Таким чином, позитивно можна розцінювати зростання коефіцієнту абсолютної платоспроможності лише у певних межах – як правило не більше 0,3-0,5.

діагностики є їх відносне завищення порівняно з нормативами, прийнятими у розвинених країнах.

Порядок обчислення коефіцієнтів наведено в табл. 8.6. До основних показників платоспроможності і ліквідності відносять коефіцієнти абсолютної і швидкої платоспроможності та покриття. У різних методиках фінансової діагностики назва вказаних показників різниться. Зазвичай у тих із них, які розроблялися у 90-х рр. минулого століття, вказані показники носять назву коефіцієнтів ліквідності, у методиках, розроблених пізніше, – коефіцієнтів платоспроможності. Сучасний підхід до визначення сутності цих показників більш виправданий, тому у даному навчальному посібнику показники вказані як коефіцієнти платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності показує, яку частку термінових боргів підприємства можна сплатити на дату складання балансу грошовими коштами та іншими абсолютно ліквідними активами, які можна використати в якості платіжних засобів.

Нормативне значення цього коефіцієнту коливається у різних методиках від 0,1 до 0,2, позитивно розцінюється його зростання у динаміці. Водночас, необхідно зауважити, що при вагомому зростанні коефіцієнту абсолютної платоспроможності необхідно поглиблено проаналізувати зміни залишків грошових коштів. Ситуацію з їх надмірним зростанням в абсолютному і відносному виразах недоцільно оцінювати завжди позитивно. Адже грошові кошти, які не вкладені у діяльність, не приносять доходу і поліпшення платоспроможності може одночасно призводити до втрати потенційних прибутків. Таким чином, позитивно можна розцінювати зростання коефіцієнту абсолютної платоспроможності лише у певних межах – як правило не більше 0,3-0,5.

Показники оцінювання платоспроможності підприємства

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	(ТК + ПФ) / КПК	(форма №1 р.220 + форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1160 + форма №1 р.1165) / форма №1 р.1695	0,1-0,2
2. Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності)	(ОА - З) / КПК	(форма №1 р.260 + форма №1 р.110 - форма №1 р.120 - форма №1 р.130 - форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1195 - форма №1 р.1100) / (форма №1 р.1695)	0,7-1,5
3. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	ОА / КПК	(форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1195 / форма №1 р.1695	1-2
4. Коефіцієнт покриття запасами	З / КПК	(форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1100 / форма №1 р.1695	Не нормується
5. Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів	(ГП + Т) / КПК	(форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1103 + форма №1 р.1104) / форма №1 р.1695	Не нормується
6. Коефіцієнт мобільності активів	ОА / А	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270) / форма №1 р.280	форма №1 р.1195 / форма №1 р.1300	Не нормується
7. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	ДЗ / ОА × 100	(форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1135 + форма №1 р.1140 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155) / форма №1 р.1195 × 100	Не нормується

Показники оцінювання платоспроможності підприємства

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормативне значення
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	(ТК + ПФ) / КПК	(форма №1 р.220 + форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1160 + форма №1 р.1165) / форма №1 р.1695	0,1-0,2
2. Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності)	(ОА - З) / КПК	(форма №1 р.260 + форма №1 р.110 - форма №1 р.120 - форма №1 р.130 - форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1195 - форма №1 р.1100) / (форма №1 р.1695)	0,7-1,5
3. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	ОА / КПК	(форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1195 / форма №1 р.1695	1-2
4. Коефіцієнт покриття запасами	З / КПК	(форма №1 р.100 + форма №1 р.110 + форма №1 р.120 + форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	форма №1 р.1100 / форма №1 р.1695	Не нормується
5. Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів	(ГП + Т) / КПК	(форма №1 р.130 + форма №1 р.140) / (форма №1 р.620 + форма №1 р.430 + форма №1 р.630)	(форма №1 р.1103 + форма №1 р.1104) / форма №1 р.1695	Не нормується
6. Коефіцієнт мобільності активів	ОА / А	(форма №1 р.260 + форма №1 р.270) / форма №1 р.280	форма №1 р.1195 / форма №1 р.1300	Не нормується
7. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	ДЗ / ОА × 100	(форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1135 + форма №1 р.1140 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155) / форма №1 р.1195 × 100	Не нормується

Продовження таблиці 8.6

1	2	3	4	5
8. Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості	ДЗ _н / ДЗ	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210)	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155)	= 0 або знижується у динаміці
9. Частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах, %	ДЗ _н / ОА × 100	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.1140 + форма №1 р.1155)	= 0 або знижується у динаміці
10. Частка грошових коштів у оборотних активах, %	ГК / А × 100	(форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / форма №1 р.280 × 100	(форма №1 р.1165 / форма №1 р.1300) × 100	Не нормується
11. Частка грошових коштів в оборотних активах, %	ГК / ОА × 100	(форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №1 р.1165 / форма №1 р.1195) × 100	Не нормується
12. Стівідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	ДЗ / КЗ	(форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210) / (форма №1 р.510 + форма №1 р.520 + форма №1 р.530 + форма №1 р.540 + форма №1 р.550 + форма №1 р.560 + форма №1 р.570 + форма №1 р.580 + форма №1 р.590 + форма №1 р.600 + форма №1 р.605)	(форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155) / (форма №1 р.1610 + форма №1 р.1615 + форма №1 р.1620 + форма №1 р.1625 + форма №1 р.1630 + форма №1 р.1635 + форма №1 р.1640 + форма №1 р.1645)	= 1

Умовні позначення:

ГК – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

ПФІ – вартість поточних фінансових інвестицій;

КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів;

ОА – вартість оборотних активів, включаючи витрати майбутніх періодів;

З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів;

Продовження таблиці 8.6

1	2	3	4	5
8. Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості	ДЗ _н / ДЗ	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210)	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155)	= 0 або знижується у динаміці
9. Частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах, %	ДЗ _н / ОА × 100	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №5 ІХ частина р.940 + форма №5 ІХ частина р.950 (к.4 + к.5 + к.6)) / (форма №1 р.1140 + форма №1 р.1155)	= 0 або знижується у динаміці
10. Частка грошових коштів у оборотних активах, %	ГК / А × 100	(форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / форма №1 р.280 × 100	(форма №1 р.1165 / форма №1 р.1300) × 100	Не нормується
11. Частка грошових коштів в оборотних активах, %	ГК / ОА × 100	(форма №1 р.230 + форма №1 р.240) / (форма №1 р.260 + форма №1 р.270) × 100	(форма №1 р.1165 / форма №1 р.1195) × 100	Не нормується
12. Стівідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	ДЗ / КЗ	(форма №1 р.160 + форма №1 р.170 + форма №1 р.180 + форма №1 р.190 + форма №1 р.200 + форма №1 р.210) / (форма №1 р.510 + форма №1 р.520 + форма №1 р.530 + форма №1 р.540 + форма №1 р.550 + форма №1 р.560 + форма №1 р.570 + форма №1 р.580 + форма №1 р.590 + форма №1 р.600 + форма №1 р.605)	(форма №1 р.1125 + форма №1 р.1130 + форма №1 р.1145 + форма №1 р.1155) / (форма №1 р.1610 + форма №1 р.1615 + форма №1 р.1620 + форма №1 р.1625 + форма №1 р.1630 + форма №1 р.1635 + форма №1 р.1640 + форма №1 р.1645)	= 1

Умовні позначення:

ГК – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

ПФІ – вартість поточних фінансових інвестицій;

КПК – сума короткострокового позикового капіталу, у т.ч. поточних зобов'язань, а також забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів;

ОА – вартість оборотних активів, включаючи витрати майбутніх періодів;

З – загальна вартість запасів підприємства, у т.ч. виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів;

1	2	3	4	5
ГП – вартість готової продукції; Т – вартість товарів; А – сукупна вартість активів; ДЗ – дебіторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової; ДЗ _н – прострочена дебіторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової; КЗ – кредиторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової.				
<i>Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та частини IX „Дебіторська заборгованість” форми № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”</i>				

1	2	3	4	5
ГП – вартість готової продукції; Т – вартість товарів; А – сукупна вартість активів; ДЗ – дебіторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової; ДЗ _н – прострочена дебіторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової; КЗ – кредиторська заборгованість усіх видів, крім довгострокової.				
<i>Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та частини IX „Дебіторська заборгованість” форми № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”</i>				

Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності) показує, яку частку короткострокової заборгованості можна сплатити за рахунок грошових коштів та інших активів, які можна відносно швидко перетворити на грошові засоби, а саме – дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги та за розрахунками. Оскільки до швидколіквідних активів відносять усі оборотні кошти за виключенням запасів, то більш спрощеним методом обчислення цього коефіцієнту є визначення чисельника шляхом зменшення оборотних активів на вартість усіх запасів підприємства. Нормативне значення коефіцієнта за різними методиками варіюється від 0,75 до 1,5, позитивно розцінюється зростання у динаміці. Водночас зазначимо, що значне підвищення даного показника може обумовлюватися випереджаючими темпами зростання дебіторської заборгованості порівняно із короткостроковою заборгованістю перед кредиторами, що не завжди позитивно. Дебіторська заборгованість виникає у випадках реалізації продукції у кредит (з оплатою через певний проміжок часу після здійснення поставки). Такий спосіб розрахунків дає можливість підприємству збільшити обсяги реалізації, а також застосовувати підвищені цінові надбавки для покупців, що придбають продукцію у кредит. У такому разі зростання дебіторської заборгованості в цілому позитивно впливає на фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Проте, виникнення дебіторської заборгованості зумовлює вилучення з обороту підприємства еквівалентної суми засобів. Зважаючи на ймовірність несплати або невчасної сплати боргів дебіторами, зростання дебіторської заборгованості може спричинювати підвищення фінансових ризиків і негативно позначатися на фінансовому стані підприємства. Тому зростання коефіцієнта швидкої платоспроможності доцільно оцінювати позитивно тільки у певних межах (до 2-3).

Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної або поточної ліквідності) відображає на скільки короткострокові борги підприємства покриваються оборотними активами. За вітчизняними методиками фінансової діагностики зазвичай його оптимальне нормативне значення прийнято на рівні 2. Позитивно

Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності) показує, яку частку короткострокової заборгованості можна сплатити за рахунок грошових коштів та інших активів, які можна відносно швидко перетворити на грошові засоби, а саме – дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги та за розрахунками. Оскільки до швидколіквідних активів відносять усі оборотні кошти за виключенням запасів, то більш спрощеним методом обчислення цього коефіцієнту є визначення чисельника шляхом зменшення оборотних активів на вартість усіх запасів підприємства. Нормативне значення коефіцієнта за різними методиками варіюється від 0,75 до 1,5, позитивно розцінюється зростання у динаміці. Водночас зазначимо, що значне підвищення даного показника може обумовлюватися випереджаючими темпами зростання дебіторської заборгованості порівняно із короткостроковою заборгованістю перед кредиторами, що не завжди позитивно. Дебіторська заборгованість виникає у випадках реалізації продукції у кредит (з оплатою через певний проміжок часу після здійснення поставки). Такий спосіб розрахунків дає можливість підприємству збільшити обсяги реалізації, а також застосовувати підвищені цінові надбавки для покупців, що придбають продукцію у кредит. У такому разі зростання дебіторської заборгованості в цілому позитивно впливає на фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Проте, виникнення дебіторської заборгованості зумовлює вилучення з обороту підприємства еквівалентної суми засобів. Зважаючи на ймовірність несплати або невчасної сплати боргів дебіторами, зростання дебіторської заборгованості може спричинювати підвищення фінансових ризиків і негативно позначатися на фінансовому стані підприємства. Тому зростання коефіцієнта швидкої платоспроможності доцільно оцінювати позитивно тільки у певних межах (до 2-3).

Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної або поточної ліквідності) відображає на скільки короткострокові борги підприємства покриваються оборотними активами. За вітчизняними методиками фінансової діагностики зазвичай його оптимальне нормативне значення прийнято на рівні 2. Позитивно

розцінюється зростання показника у динаміці. Проте, як і у випадках з попередніми коефіцієнтами, до певної межі. У розвинених країнах норматив коефіцієнту покриття нижчий і у середньому становить 1,25-1,5. Водночас оптимальне значення показника вагомим чином залежить від галузі та видів діяльності підприємства. У табл. 8.7 наведено приклади нормативних значень коефіцієнта покриття для підприємств різних галузей в окремих країнах.

Таблиця 8.7

Значення нормативу коефіцієнта покриття в окремих країнах світу по різних галузях економіки [24]

Галузі економіки	Країни			
	США	Великобританія	Країни Європейського Союзу	Японія
Легка	2,5	1,8	1,8	1,8
Харчова	1,4	1,4	1,5	1,4
Машинобудування	1,25	1,2	1,6	1,1
Торгівля	1,6	1,5	1,0	1,1
Усього	1,5	1,4	1,25	1,25

Три наведених вище коефіцієнта слугують основними при аналізі ліквідності і платоспроможності, вони включені практично в усі методики фінансової діагностики. Для поглиблення і розширення аналізу обчислюють ряд інших показників.

Коефіцієнт покриття запасами використовують для оцінювання співвідношення вартості усіх запасів підприємства та його короткострокової заборгованості. Аналізують цей показник одночасно з коефіцієнтом швидкої платоспроможності.

При зростанні обох показників спостерігається тенденція покращення як швидкої, так і поточної платоспроможності. У випадку зростання коефіцієнту покриття запасами на тлі зниження коефіцієнта швидкої платоспроможності загальний рівень покриття залишається відносно стабільним, проте знижується здатність підприємства сплачувати борги у встановлені терміни.

При зворотній тенденції, коли коефіцієнт покриття запасами знижується, а коефіцієнт швидкої платоспроможності зростає, підвищується здатність

розцінюється зростання показника у динаміці. Проте, як і у випадках з попередніми коефіцієнтами, до певної межі. У розвинених країнах норматив коефіцієнту покриття нижчий і у середньому становить 1,25-1,5. Водночас оптимальне значення показника вагомим чином залежить від галузі та видів діяльності підприємства. У табл. 8.7 наведено приклади нормативних значень коефіцієнта покриття для підприємств різних галузей в окремих країнах.

Таблиця 8.7

Значення нормативу коефіцієнта покриття в окремих країнах світу по різних галузях економіки [24]

Галузі економіки	Країни			
	США	Великобританія	Країни Європейського Союзу	Японія
Легка	2,5	1,8	1,8	1,8
Харчова	1,4	1,4	1,5	1,4
Машинобудування	1,25	1,2	1,6	1,1
Торгівля	1,6	1,5	1,0	1,1
Усього	1,5	1,4	1,25	1,25

Три наведених вище коефіцієнта слугують основними при аналізі ліквідності і платоспроможності, вони включені практично в усі методики фінансової діагностики. Для поглиблення і розширення аналізу обчислюють ряд інших показників.

Коефіцієнт покриття запасами використовують для оцінювання співвідношення вартості усіх запасів підприємства та його короткострокової заборгованості. Аналізують цей показник одночасно з коефіцієнтом швидкої платоспроможності.

При зростанні обох показників спостерігається тенденція покращення як швидкої, так і поточної платоспроможності. У випадку зростання коефіцієнту покриття запасами на тлі зниження коефіцієнта швидкої платоспроможності загальний рівень покриття залишається відносно стабільним, проте знижується здатність підприємства сплачувати борги у встановлені терміни.

При зворотній тенденції, коли коефіцієнт покриття запасами знижується, а коефіцієнт швидкої платоспроможності зростає, підвищується здатність

підприємства вчасно оплачувати боргові зобов'язання, хоча загальний рівень платоспроможності і ліквідності не змінюється. Одночасне зниження обох показників свідчить про погіршення платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів дає можливість оцінити здатність підприємства сплатити короткострокові зобов'язання шляхом трансформації у грошові кошти найбільш ліквідної частини запасів. Позитивно оцінюють його у разі зростання в динаміці. Водночас, значне збільшення показника може свідчити про затримку у реалізації готової продукції і товарів підприємства, їх надмірне накопичення на складах і свідчити про негативні тенденції. В такому випадку доцільно поглиблено проаналізувати структуру і динаміку збуту з метою вироблення заходів із забезпечення його ритмічності у перспективі.

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості визначають для оцінювання здатності підприємства погашати свою кредиторську заборгованість шляхом ліквідації дебіторських рахунків, а також виявлення балансу між залученими коштами через купівлю сировини, матеріалів, послуг тощо у кредит та вилученими – через продаж власної продукції у кредит. Цей показник є найбільш спірним серед коефіцієнтів аналізу ліквідності і платоспроможності, адже навіть при оптимальних співвідношеннях дебіторської і кредиторської заборгованості за обсягами, вони можуть суттєво різнитися за термінами сплати. У такому разі аналіз показника не дає уявлення про реальну платоспроможність підприємства. З цих причин його доцільно використовувати лише для розширення діагностики.

Коефіцієнт мобільності активів показує частку оборотних і прирівняних до них активів у майні підприємства. Його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства – для фондомістких виробництв показник має бути не значним, а для підприємств торгівлі й інших, специфіка діяльності яких вимагає підвищеної забезпеченості оборотним капіталом – навпаки підвищеними. У будь-якому разі зростання показника у динаміці свідчить про підвищення ліквідності активів підприємства і може розцінюватися позитивно.

підприємства вчасно оплачувати боргові зобов'язання, хоча загальний рівень платоспроможності і ліквідності не змінюється. Одночасне зниження обох показників свідчить про погіршення платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів дає можливість оцінити здатність підприємства сплатити короткострокові зобов'язання шляхом трансформації у грошові кошти найбільш ліквідної частини запасів. Позитивно оцінюють його у разі зростання в динаміці. Водночас, значне збільшення показника може свідчити про затримку у реалізації готової продукції і товарів підприємства, їх надмірне накопичення на складах і свідчити про негативні тенденції. В такому випадку доцільно поглиблено проаналізувати структуру і динаміку збуту з метою вироблення заходів із забезпечення його ритмічності у перспективі.

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості визначають для оцінювання здатності підприємства погашати свою кредиторську заборгованість шляхом ліквідації дебіторських рахунків, а також виявлення балансу між залученими коштами через купівлю сировини, матеріалів, послуг тощо у кредит та вилученими – через продаж власної продукції у кредит. Цей показник є найбільш спірним серед коефіцієнтів аналізу ліквідності і платоспроможності, адже навіть при оптимальних співвідношеннях дебіторської і кредиторської заборгованості за обсягами, вони можуть суттєво різнитися за термінами сплати. У такому разі аналіз показника не дає уявлення про реальну платоспроможність підприємства. З цих причин його доцільно використовувати лише для розширення діагностики.

Коефіцієнт мобільності активів показує частку оборотних і прирівняних до них активів у майні підприємства. Його оптимальне значення залежить від специфіки діяльності підприємства – для фондомістких виробництв показник має бути не значним, а для підприємств торгівлі й інших, специфіка діяльності яких вимагає підвищеної забезпеченості оборотним капіталом – навпаки підвищеними. У будь-якому разі зростання показника у динаміці свідчить про підвищення ліквідності активів підприємства і може розцінюватися позитивно.

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах слугує індикатором кредитної політики підприємства. Оцінювання показника здійснюється виходячи з доцільності продажу продукції підприємства у кредит.

Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості відображає частку простроченої дебіторської заборгованості у її загальній вартості, а частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах свідчить про її питому вагу в оборотних активах.

Оптимальною є ситуація, коли обидва показника дорівнюють нулю. Якщо ж їх значення вище нуля, позитивно розцінюється зниження показників у динаміці. У протилежному випадку керівництву підприємства доцільно посилити контроль за сплатою дебіторських рахунків, а також переглянути сформовану на підприємстві кредитну політику.

Частки грошових коштів у сукупних та оборотних активах слугують індикаторами забезпеченості підприємства готовими засобами платежу. У випадках низької платоспроможності позитивно розцінюється зростання показників у динаміці.

В табл. 8.8 наведено приклад аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства «Київ».

Показники табл. 8.8 розраховані на підставі інформації додатків Б (або додатку А) і Е.

Як видно з табл. 8.8 платоспроможність і ліквідність досліджуваного підприємства є недостатніми і суттєво погіршуються у динаміці впродовж усього досліджуваного періоду, що підтверджує висновки, зроблені у процесі аналізу ліквідності балансу.

Жоден із коефіцієнтів платоспроможності не досягає нормативного значення. Короткострокова заборгованість покривається абсолютно ліквідними активами лише на 2-5 % (коефіцієнт абсолютної платоспроможності коливається від 0,02 до 0,05).

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах слугує індикатором кредитної політики підприємства. Оцінювання показника здійснюється виходячи з доцільності продажу продукції підприємства у кредит.

Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості відображає частку простроченої дебіторської заборгованості у її загальній вартості, а частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах свідчить про її питому вагу в оборотних активах.

Оптимальною є ситуація, коли обидва показника дорівнюють нулю. Якщо ж їх значення вище нуля, позитивно розцінюється зниження показників у динаміці. У протилежному випадку керівництву підприємства доцільно посилити контроль за сплатою дебіторських рахунків, а також переглянути сформовану на підприємстві кредитну політику.

Частки грошових коштів у сукупних та оборотних активах слугують індикаторами забезпеченості підприємства готовими засобами платежу. У випадках низької платоспроможності позитивно розцінюється зростання показників у динаміці.

В табл. 8.8 наведено приклад аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства «Київ».

Показники табл. 8.8 розраховані на підставі інформації додатків Б (або додатку А) і Е.

Як видно з табл. 8.8 платоспроможність і ліквідність досліджуваного підприємства є недостатніми і суттєво погіршуються у динаміці впродовж усього досліджуваного періоду, що підтверджує висновки, зроблені у процесі аналізу ліквідності балансу.

Жоден із коефіцієнтів платоспроможності не досягає нормативного значення. Короткострокова заборгованість покривається абсолютно ліквідними активами лише на 2-5 % (коефіцієнт абсолютної платоспроможності коливається від 0,02 до 0,05).

Оцінка платоспроможності підприємства «Київ»

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +,-
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,05	0,05	0,04	0,03	0,02	-0,03
Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності)	0,43	0,42	0,43	0,44	0,46	0,03
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної або поточної ліквідності)	1,60	1,69	1,63	1,52	1,47	-0,13
Коефіцієнт покриття запасами	1,18	1,27	1,20	1,08	1,01	-0,16
Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів	0,64	0,69	0,63	0,55	0,52	-0,11
Коефіцієнт мобільності активів	0,63	0,65	0,68	0,71	0,73	0,10
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	23,46	21,59	24,13	26,95	29,83	6,37
Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості	0,07	0,10	0,12	0,12	0,11	0,04
Частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах, %	1,54	2,14	3,01	3,13	3,26	1,72
Частка грошових коштів у активах, %	0,86	0,87	0,44	0,35	0,24	-0,62
Частка грошових коштів в оборотних активах, %	1,36	1,34	0,65	0,49	0,33	-1,03
Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	0,54	0,47	0,46	0,46	0,47	-0,08

Оцінка платоспроможності підприємства «Київ»

Найменування показника	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.	Відхилення 01.01. від 31.12., +,-
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,05	0,05	0,04	0,03	0,02	-0,03
Коефіцієнт швидкої платоспроможності (швидкої ліквідності)	0,43	0,42	0,43	0,44	0,46	0,03
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної або поточної ліквідності)	1,60	1,69	1,63	1,52	1,47	-0,13
Коефіцієнт покриття запасами	1,18	1,27	1,20	1,08	1,01	-0,16
Коефіцієнт покриття запасами готової продукції і товарів	0,64	0,69	0,63	0,55	0,52	-0,11
Коефіцієнт мобільності активів	0,63	0,65	0,68	0,71	0,73	0,10
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	23,46	21,59	24,13	26,95	29,83	6,37
Коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості	0,07	0,10	0,12	0,12	0,11	0,04
Частка простроченої дебіторської заборгованості у оборотних активах, %	1,54	2,14	3,01	3,13	3,26	1,72
Частка грошових коштів у активах, %	0,86	0,87	0,44	0,35	0,24	-0,62
Частка грошових коштів в оборотних активах, %	1,36	1,34	0,65	0,49	0,33	-1,03
Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	0,54	0,47	0,46	0,46	0,47	-0,08

Така ситуація склалася внаслідок незадовільної забезпеченості підприємства грошовими коштами. Їх частка у сукупних активах упродовж року та в оборотних активах упродовж трьох останніх кварталів не перевищує 1%. На тлі зростання частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства погіршується її стан і збільшується питома вага прострочених платежів. Упродовж трьох останніх кварталів частка простроченої дебіторської заборгованості в оборотних активах складає близько 5%.

Отже підприємству необхідно взяти заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності і ліквідності.

Тема 9. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

9.1. Сутність і види прибутку підприємства

Аналіз прибутковості підприємства є одним із найважливіших та, водночас, найскладніших напрямів діагностики в системі управління підприємством. Його важливість обумовлюється тією роллю, яку прибуток відіграє у функціонуванні і розвитку підприємства. Як зазначає І.О. Бланк [15] прибуток є:

по-перше, основною метою підприємницької діяльності та основним джерелом зростання добробуту власників підприємства;

по-друге, прибуток господарюючих суб'єктів створює базу економічного розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину Державного і місцевих бюджетів, що сприяє виконанню відповідними органами влади своїх функцій та соціально-економічних програм. Окрім цього, реалізація відомого принципу – “багатство держави характеризується рівнем багатства своїх громадян” – також пов'язана із зростанням прибутковості підприємств;

Така ситуація склалася внаслідок незадовільної забезпеченості підприємства грошовими коштами. Їх частка у сукупних активах упродовж року та в оборотних активах упродовж трьох останніх кварталів не перевищує 1%. На тлі зростання частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства погіршується її стан і збільшується питома вага прострочених платежів. Упродовж трьох останніх кварталів частка простроченої дебіторської заборгованості в оборотних активах складає близько 5%.

Отже підприємству необхідно взяти заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності і ліквідності.

Тема 9. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

9.1. Сутність і види прибутку підприємства

Аналіз прибутковості підприємства є одним із найважливіших та, водночас, найскладніших напрямів діагностики в системі управління підприємством. Його важливість обумовлюється тією роллю, яку прибуток відіграє у функціонуванні і розвитку підприємства. Як зазначає І.О. Бланк [15] прибуток є:

по-перше, основною метою підприємницької діяльності та основним джерелом зростання добробуту власників підприємства;

по-друге, прибуток господарюючих суб'єктів створює базу економічного розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину Державного і місцевих бюджетів, що сприяє виконанню відповідними органами влади своїх функцій та соціально-економічних програм. Окрім цього, реалізація відомого принципу – “багатство держави характеризується рівнем багатства своїх громадян” – також пов'язана із зростанням прибутковості підприємств;

по-третє, прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства у порівнянні із галузевим часто характеризує ступінь вміння (підготовки, досвіду, ініціативності) менеджерів успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки. Середньогалузева прибутковість компаній характеризує ринкові та інші зовнішні фактори, що визначають ефективність виробничої діяльності та є «регулятором переливу капіталу» у більш дохідні галузі. При цьому капітал, як правило, пересувається у ті сегменти ринку, які мають великий обсяг незадоволеного попиту, що може призводити до більш повного задоволення суспільних та особистих потреб;

по-четверте, прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує його розвиток. У системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів прибутку належить провідне місце. Чим вище ступінь генерування прибутковості підприємства у процесі його господарської діяльності, тим меншою повинна бути його потреба у залученні позикових і загалом зовнішніх засобів. А це збільшує фінансову стійкість, конкурентоспроможність та сприяє розвитку господарюючого суб'єкта. При цьому, на відміну від деяких інших внутрішніх фінансових джерел ресурсів, прибуток, за умови успішного господарювання, здатен постійно відтворюватись на розширеній основі;

по-п'яте, прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Можливість збільшення вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого компанією прибутку, тобто його спрямуванням на приріст активів господарюючого суб'єкта. Ринкову вартість визначають під час продажу підприємства, злитті компанії, поглинання та в інших випадках;

по-шосте, прибуток компанії є важливим джерелом задоволення потреб суспільства. Соціальна роль прибутку полягає перш за все у тому, що спрямовані у різні бюджети кошти є джерелом фінансування різноманітних загальнодержавних та місцевих програм, які забезпечують «виживання»

по-третє, прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства у порівнянні із галузевим часто характеризує ступінь вміння (підготовки, досвіду, ініціативності) менеджерів успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки. Середньогалузева прибутковість компаній характеризує ринкові та інші зовнішні фактори, що визначають ефективність виробничої діяльності та є «регулятором переливу капіталу» у більш дохідні галузі. При цьому капітал, як правило, пересувається у ті сегменти ринку, які мають великий обсяг незадоволеного попиту, що може призводити до більш повного задоволення суспільних та особистих потреб;

по-четверте, прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує його розвиток. У системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів прибутку належить провідне місце. Чим вище ступінь генерування прибутковості підприємства у процесі його господарської діяльності, тим меншою повинна бути його потреба у залученні позикових і загалом зовнішніх засобів. А це збільшує фінансову стійкість, конкурентоспроможність та сприяє розвитку господарюючого суб'єкта. При цьому, на відміну від деяких інших внутрішніх фінансових джерел ресурсів, прибуток, за умови успішного господарювання, здатен постійно відтворюватись на розширеній основі;

по-п'яте, прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Можливість збільшення вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого компанією прибутку, тобто його спрямуванням на приріст активів господарюючого суб'єкта. Ринкову вартість визначають під час продажу підприємства, злитті компанії, поглинання та в інших випадках;

по-шосте, прибуток компанії є важливим джерелом задоволення потреб суспільства. Соціальна роль прибутку полягає перш за все у тому, що спрямовані у різні бюджети кошти є джерелом фінансування різноманітних загальнодержавних та місцевих програм, які забезпечують «виживання»

соціально незахищених прошарків населення. Також, ця роль виявляється у задоволенні за рахунок отриманого прибутку частини соціальних потреб персоналу підприємства (соціальні програми є невід'ємною частиною колективних та індивідуальних трудових угод). Нарешті, певна соціальна роль прибутку полягає у тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності компанії, яка спрямована на фінансування неприбуткових установ, закладів соціальної сфери, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян;

по-сьоме, прибуток є основним захисним механізмом, що певною мірою попереджує загрозу банкрутства. Хоча така загроза може виникнути й в умовах прибуткового господарювання (при використанні невиправдано високої частки позикового капіталу або недостатньо ефективного управлінні активами), але, за високого генерування прибутку, підприємство значно краще може вийти із кризового стану. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко підвищена частина високоліквідних активів, відновлена платоспроможність, збільшена фінансова стійкість, сформовані відповідні резервні фонди [15].

Складність оцінювання прибутку полягає перш за все у тому, що прибуток підприємства характеризується багатогранністю форм, у яких він виступає. Загалом під терміном *прибуток* розуміють чистий фінансовий результат діяльності підприємства, який являє собою частину доходу підприємства, що залишається у його розпорядженні після вирахування усіх витрат, пов'язаних із провадженням діяльності. Проте, під загальним поняттям «прибуток підприємства» розуміють найрізноманітніші його види, які на сьогодні характеризуються декількома десятками термінів.

Найкраща, на нашу думку, класифікація форм і видів прибутку була запропонована І.О. Бланком [15].

Так, за характером відображення у обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства. Бухгалтерський прибуток являє собою різницю між доходами підприємства та його зовнішніми поточними витратами,

соціально незахищених прошарків населення. Також, ця роль виявляється у задоволенні за рахунок отриманого прибутку частини соціальних потреб персоналу підприємства (соціальні програми є невід'ємною частиною колективних та індивідуальних трудових угод). Нарешті, певна соціальна роль прибутку полягає у тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності компанії, яка спрямована на фінансування неприбуткових установ, закладів соціальної сфери, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян;

по-сьоме, прибуток є основним захисним механізмом, що певною мірою попереджує загрозу банкрутства. Хоча така загроза може виникнути й в умовах прибуткового господарювання (при використанні невиправдано високої частки позикового капіталу або недостатньо ефективного управлінні активами), але, за високого генерування прибутку, підприємство значно краще може вийти із кризового стану. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко підвищена частина високоліквідних активів, відновлена платоспроможність, збільшена фінансова стійкість, сформовані відповідні резервні фонди [15].

Складність оцінювання прибутку полягає перш за все у тому, що прибуток підприємства характеризується багатогранністю форм, у яких він виступає. Загалом під терміном *прибуток* розуміють чистий фінансовий результат діяльності підприємства, який являє собою частину доходу підприємства, що залишається у його розпорядженні після вирахування усіх витрат, пов'язаних із провадженням діяльності. Проте, під загальним поняттям «прибуток підприємства» розуміють найрізноманітніші його види, які на сьогодні характеризуються декількома десятками термінів.

Найкраща, на нашу думку, класифікація форм і видів прибутку була запропонована І.О. Бланком [15].

Так, за характером відображення у обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства. Бухгалтерський прибуток являє собою різницю між доходами підприємства та його зовнішніми поточними витратами,

що відображаються у бухгалтерському обліку. Економічний прибуток являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, та сумою як зовнішніх, так і внутрішніх його поточних витрат, з іншого. При цьому внутрішні поточні витрати підприємства, що не відображаються у бухгалтерському обліку, оцінюються за їх альтернативною вартістю. Економічний прибуток є завжди меншим бухгалтерського на розмір внутрішніх поточних витрат.

За основними видами господарських операцій підприємства розрізняють прибуток від реалізації продукції та прибуток від позареалізаційних операцій. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основним видом прибутку на підприємстві, що пов'язаний із галузевою специфікою його діяльності. Аналогом даного терміну виступає термін «прибуток від основної діяльності». В обох випадках під цим прибутком розуміється результат господарювання у основній виробничо-збутовій діяльності підприємства. До складу доходів, що формують прибуток від позареалізаційних операцій, включаються доходи від пайової участі даного підприємства у діяльності інших спільних підприємств із вітчизняними та зарубіжними партнерами (у вигляді розподіленого прибутку на суму його паїв у спільних підприємствах), доходи від облігацій, акцій та інших цінних паперів (у вигляді сум відсотків і дивідендів), які були емітовані іншими компаніями та належать підприємству, доходи від депозитних вкладів підприємства у банки, отримані штрафи, пені, неустойки та деякі інші.

За основними видами діяльності підприємства виділяють прибуток отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від операційної діяльності являє собою загальний обсяг прибутку від реалізації продукції та прибуток від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання (будівництва, виготовлення) та продажу майна, що підлягає амортизації – основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, інших

що відображаються у бухгалтерському обліку. Економічний прибуток являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, та сумою як зовнішніх, так і внутрішніх його поточних витрат, з іншого. При цьому внутрішні поточні витрати підприємства, що не відображаються у бухгалтерському обліку, оцінюються за їх альтернативною вартістю. Економічний прибуток є завжди меншим бухгалтерського на розмір внутрішніх поточних витрат.

За основними видами господарських операцій підприємства розрізняють прибуток від реалізації продукції та прибуток від позареалізаційних операцій. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основним видом прибутку на підприємстві, що пов'язаний із галузевою специфікою його діяльності. Аналогом даного терміну виступає термін «прибуток від основної діяльності». В обох випадках під цим прибутком розуміється результат господарювання у основній виробничо-збутовій діяльності підприємства. До складу доходів, що формують прибуток від позареалізаційних операцій, включаються доходи від пайової участі даного підприємства у діяльності інших спільних підприємств із вітчизняними та зарубіжними партнерами (у вигляді розподіленого прибутку на суму його паїв у спільних підприємствах), доходи від облігацій, акцій та інших цінних паперів (у вигляді сум відсотків і дивідендів), які були емітовані іншими компаніями та належать підприємству, доходи від депозитних вкладів підприємства у банки, отримані штрафи, пені, неустойки та деякі інші.

За основними видами діяльності підприємства виділяють прибуток отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від операційної діяльності являє собою загальний обсяг прибутку від реалізації продукції та прибуток від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання (будівництва, виготовлення) та продажу майна, що підлягає амортизації – основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, інших

необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових засобів. Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які призводять до змін розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облигацій та інших боргових цінних паперів, отримання кредиту у різних його формах, погашення зобов'язань за основною сумою боргу тощо).

За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий та чистий прибуток підприємства. Під цими термінами розуміють різний ступінь «очищення» отриманих підприємством чистих доходів від понесених ним у процесі господарювання витрат. Так, маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності (валового доходу підприємства, що зменшений на обсяг відповідних податкових платежів) за вирахуванням суми змінних витрат. Валовий прибуток характеризує розмір чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням усіх операційних витрат, як постійних, так і змінних. Чистий прибуток характеризує суму балансового (або валового) прибутку, що зменшена на суму відповідних податкових платежів.

За характером оподаткування виділяють прибуток, що підлягає оподаткуванню та його частини, яка не оподатковується. Такий поділ прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, адже дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позиції їх кінцевого ефекту. Склад прибутку, що не підлягає кінцевому оподаткуванню регулюється відповідним законодавством [15].

За характером інфляційного «очищення» прибутку розрізняють номінальний та реальний його види. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, що відкоригована на темп інфляції у відповідному періоді. Аналітики, здійснюючи діагностику суб'єкта підприємництва, у період високих темпів інфляції одержують завищені значення коефіцієнтів прибутковості підприємства, що не дає змогу об'єктивно

необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових засобів. Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які призводять до змін розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облигацій та інших боргових цінних паперів, отримання кредиту у різних його формах, погашення зобов'язань за основною сумою боргу тощо).

За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий та чистий прибуток підприємства. Під цими термінами розуміють різний ступінь «очищення» отриманих підприємством чистих доходів від понесених ним у процесі господарювання витрат. Так, маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності (валового доходу підприємства, що зменшений на обсяг відповідних податкових платежів) за вирахуванням суми змінних витрат. Валовий прибуток характеризує розмір чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням усіх операційних витрат, як постійних, так і змінних. Чистий прибуток характеризує суму балансового (або валового) прибутку, що зменшена на суму відповідних податкових платежів.

За характером оподаткування виділяють прибуток, що підлягає оподаткуванню та його частини, яка не оподатковується. Такий поділ прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, адже дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позиції їх кінцевого ефекту. Склад прибутку, що не підлягає кінцевому оподаткуванню регулюється відповідним законодавством [15].

За характером інфляційного «очищення» прибутку розрізняють номінальний та реальний його види. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, що відкоригована на темп інфляції у відповідному періоді. Аналітики, здійснюючи діагностику суб'єкта підприємництва, у період високих темпів інфляції одержують завищені значення коефіцієнтів прибутковості підприємства, що не дає змогу об'єктивно

оцінити фінансово-економічний стан компанії. Викривлення фінансових коефіцієнтів виникає внаслідок спотворення бухгалтерської звітності підприємства відповідно до рівня цін в економіці. Отже, при проведенні фінансового аналізу підприємства в умовах високих темпів інфляції (не менше 10%) необхідно проводити коригування бухгалтерської звітності суб'єкта підприємництва відповідно до рівня цін за період часу, що досліджується, використовуючи об'єктивні індекси цін.

За достатністю щодо рівня формування виділяють низький, нормальний і високий прибуток підприємства (критерієм такого поділу виступає рівень нормального прибутку). Нормальний прибуток характеризує такий рівень його формування, коли після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат, залишається дохід, що дорівнює мінімальній ставці депозитного відсотка (по відношенню до суми власного капіталу, який використовується). Низький і високий прибуток характеризують такий рівень його формування, який відповідно нижче або вище рівня нормального прибутку.

За аналізованим періодом формування виділяють прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передував звітному), прибуток звітного періоду та прибуток планового періоду (запланований прибуток). Такий поділ використовується для цілей аналізу і планування, для виявлення відповідних трендів динаміки прибутковості та здійснення відповідних розрахунків тощо.

За характером використання у складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють капіталізовану та спожиту його частини. Капіталізований прибуток характеризує ту частину загального прибутку, яка спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту частину, яка витрачена на виплати власникам (акціонерам), персоналу або на соціальні програми, що реалізуються підприємством.

За ступенем використання розрізняють нерозподілений та розподілений прибуток підприємства. Нерозподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку підприємства, яка ще не розподілена (а відповідно і не

оцінити фінансово-економічний стан компанії. Викривлення фінансових коефіцієнтів виникає внаслідок спотворення бухгалтерської звітності підприємства відповідно до рівня цін в економіці. Отже, при проведенні фінансового аналізу підприємства в умовах високих темпів інфляції (не менше 10%) необхідно проводити коригування бухгалтерської звітності суб'єкта підприємництва відповідно до рівня цін за період часу, що досліджується, використовуючи об'єктивні індекси цін.

За достатністю щодо рівня формування виділяють низький, нормальний і високий прибуток підприємства (критерієм такого поділу виступає рівень нормального прибутку). Нормальний прибуток характеризує такий рівень його формування, коли після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат, залишається дохід, що дорівнює мінімальній ставці депозитного відсотка (по відношенню до суми власного капіталу, який використовується). Низький і високий прибуток характеризують такий рівень його формування, який відповідно нижче або вище рівня нормального прибутку.

За аналізованим періодом формування виділяють прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передував звітному), прибуток звітного періоду та прибуток планового періоду (запланований прибуток). Такий поділ використовується для цілей аналізу і планування, для виявлення відповідних трендів динаміки прибутковості та здійснення відповідних розрахунків тощо.

За характером використання у складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють капіталізовану та спожиту його частини. Капіталізований прибуток характеризує ту частину загального прибутку, яка спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту частину, яка витрачена на виплати власникам (акціонерам), персоналу або на соціальні програми, що реалізуються підприємством.

За ступенем використання розрізняють нерозподілений та розподілений прибуток підприємства. Нерозподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку підприємства, яка ще не розподілена (а відповідно і не

використана) на конкретні господарські потреби. Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, яка на певну дату вже розподілена, але не використана у процесі господарської діяльності.

За значенням підсумкового результату господарювання виділяють позитивний прибуток (або власне прибуток) та від'ємний прибуток (збиток).

За характером діяльності підприємства розділяють прибуток від звичайної діяльності та прибуток від надзвичайної діяльності. Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від усіх традиційних для даного підприємства видів діяльності та господарських операцій, що формуються на регулярній основі. Прибуток від надзвичайної діяльності характеризує незвичайне або дуже рідкісне джерело його формування.

На основі величини прибутку визначають ефективність функціонування підприємства та використання його капіталу. **Ефективність** – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат. Отже, з економічної точки зору, ефективність формування прибутку являє собою результативність процесу формування позитивного фінансового результату, яка визначається як відношення суми прибутку (ефекту) до витрат, що були здійснені для його одержання, капіталу, який використовувався тощо.

9.2. Інформаційна основа й загальні засади аналізу прибутковості і рентабельності

Основою для оцінювання прибутковості підприємства слугують дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Нині вона складається згідно НП(С)БО 1 (Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку) , що став правонаступником колишнього П(С)БО 3.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) складається із чотирьох розділів:

використана) на конкретні господарські потреби. Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, яка на певну дату вже розподілена, але не використана у процесі господарської діяльності.

За значенням підсумкового результату господарювання виділяють позитивний прибуток (або власне прибуток) та від'ємний прибуток (збиток).

За характером діяльності підприємства розділяють прибуток від звичайної діяльності та прибуток від надзвичайної діяльності. Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від усіх традиційних для даного підприємства видів діяльності та господарських операцій, що формуються на регулярній основі. Прибуток від надзвичайної діяльності характеризує незвичайне або дуже рідкісне джерело його формування.

На основі величини прибутку визначають ефективність функціонування підприємства та використання його капіталу. **Ефективність** – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат. Отже, з економічної точки зору, ефективність формування прибутку являє собою результативність процесу формування позитивного фінансового результату, яка визначається як відношення суми прибутку (ефекту) до витрат, що були здійснені для його одержання, капіталу, який використовувався тощо.

9.2. Інформаційна основа й загальні засади аналізу прибутковості і рентабельності

Основою для оцінювання прибутковості підприємства слугують дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Нині вона складається згідно НП(С)БО 1 (Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку) , що став правонаступником колишнього П(С)БО 3.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) складається із чотирьох розділів:

- I. «Фінансові результати»;
- II. «Сукупний дохід»;
- III. «Елементи операційних витрат»;
- IV. «Розрахунок показників прибутковості акцій».

У першій частині «**Фінансові результати**» форми № 2 наводиться наступна інформація. У статті «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» відображають дохід підприємства після вирахування з загального доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо (податку на додану вартість, акцизних зборів, інших відрахувань з доходу). У статті «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» показують виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів. Тут організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, відображають балансову вартість реалізованих цінних паперів. Підприємства, які відповідно до законодавства є страховиками, у цій статті наводять виплати страхових сум та страхових відшкодувань. Підприємства, які здійснюють діяльність з випуску та проведення лотерей, у цій статті наводять відрахування на створення (формування) за звітний період призового фонду, а також резерву, що покриває величину джек-поту, не забезпечену сплатою участі у лотереї. «Валовий прибуток (збиток)» розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

«Інші операційні доходи» включають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо. У статті «Адміністративні витрати» відображають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. «Витрати на збут» містять витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) –

- I. «Фінансові результати»;
- II. «Сукупний дохід»;
- III. «Елементи операційних витрат»;
- IV. «Розрахунок показників прибутковості акцій».

У першій частині «**Фінансові результати**» форми № 2 наводиться наступна інформація. У статті «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» відображають дохід підприємства після вирахування з загального доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо (податку на додану вартість, акцизних зборів, інших відрахувань з доходу). У статті «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» показують виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів. Тут організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, відображають балансову вартість реалізованих цінних паперів. Підприємства, які відповідно до законодавства є страховиками, у цій статті наводять виплати страхових сум та страхових відшкодувань. Підприємства, які здійснюють діяльність з випуску та проведення лотерей, у цій статті наводять відрахування на створення (формування) за звітний період призового фонду, а також резерву, що покриває величину джек-поту, не забезпечену сплатою участі у лотереї. «Валовий прибуток (збиток)» розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

«Інші операційні доходи» включають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо. У статті «Адміністративні витрати» відображають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. «Витрати на збут» містять витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) –

витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо. У статті "Інші операційні витрати" відображають собівартість реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

«Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток або збиток)» визначаються як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат підприємства.

«Дохід від участі в капіталі» включає дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. У статті «Інші фінансові доходи» показують дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). «Інші доходи» включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. «Фінансові витрати» складають з витрат на проценти та інших витрат підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу. У статті «Витрати від участі в капіталі» відображають збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться методом участі в капіталі. У статті «Інші витрати» відображають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не

витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо. У статті "Інші операційні витрати" відображають собівартість реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

«Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток або збиток)» визначаються як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат підприємства.

«Дохід від участі в капіталі» включає дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. У статті «Інші фінансові доходи» показують дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). «Інші доходи» включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. «Фінансові витрати» складають з витрат на проценти та інших витрат підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу. У статті «Витрати від участі в капіталі» відображають збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться методом участі в капіталі. У статті «Інші витрати» відображають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не

пов'язані з операційною діяльністю підприємства. «Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток або збиток)» визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

«Витрати (дохід) з податку на прибуток» являє собою загальну суму витрат (доходу) з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. При цьому відстрочений податковий актив – це сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах унаслідок: тимчасової податкової різниці, що підлягає вирахуванню; перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку зменшення податку на прибуток у звітному періоді; перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо. В свою чергу відстрочене податкове зобов'язання – це сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових податкових різниць, що підлягають оподаткуванню.

У статті «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування» відображають відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації. «Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)» розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Вище наведені лише основні статті першої частини звіту, адже число статей «Звіту про фінансові результати» може як зменшуватися, так і збільшуватися. Такий підхід закріплено НП(С)БО 1, згідно з яким підприємства можуть не наводити статей, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді). А також можуть додавати статті зі збереженням їх назви й коду рядка з переліку

пов'язані з операційною діяльністю підприємства. «Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток або збиток)» визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

«Витрати (дохід) з податку на прибуток» являє собою загальну суму витрат (доходу) з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. При цьому відстрочений податковий актив – це сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах унаслідок: тимчасової податкової різниці, що підлягає вирахуванню; перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку зменшення податку на прибуток у звітному періоді; перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо. В свою чергу відстрочене податкове зобов'язання – це сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових податкових різниць, що підлягають оподаткуванню.

У статті «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування» відображають відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації. «Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)» розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Вище наведені лише основні статті першої частини звіту, адже число статей «Звіту про фінансові результати» може як зменшуватися, так і збільшуватися. Такий підхід закріплено НП(С)БО 1, згідно з яким підприємства можуть не наводити статей, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді). А також можуть додавати статті зі збереженням їх назви й коду рядка з переліку

додаткових статей фінансової звітності, які наведено в додатку 3 до НП(С)БО 1. Водночас така додаткова стаття повинна відповідати двом критеріям:

- 1) інформація в ній є суттєвою (тобто це має бути інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності);
- 2) оцінка статті може бути достовірно визначена.

Звіт доповнили новим розділом «*Сукупний дохід*». Згідно з НП(С)БО 1, сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій із власниками). Цей термін широко використовується у міжнародних стандартах і наближає вітчизняний облік до міжнародного.

Загальна сума «*Сукупного доходу*» включає:

- чистий прибуток/збиток;
- дооцінку (уцінку) необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств й інший сукупний дохід, зменшені на суму податку на прибуток.

У додатках даного навчального посібника з учбовими цілями II частина Звіту не наведена.

У розділі III «*Елементи операційних витрат*» Звіту про фінансові результати наводять відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством. Собівартість реалізованих товарів, запасів, іноземної валюти у цьому розділі не наводиться.

Розділ IV «*Розрахунок показників прибутковості акцій*» Звіту про фінансові результати заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій. У статті «*Середньорічна кількість простих акцій*» наводиться середньозважена

додаткових статей фінансової звітності, які наведено в додатку 3 до НП(С)БО 1. Водночас така додаткова стаття повинна відповідати двом критеріям:

- 1) інформація в ній є суттєвою (тобто це має бути інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності);
- 2) оцінка статті може бути достовірно визначена.

Звіт доповнили новим розділом «*Сукупний дохід*». Згідно з НП(С)БО 1, сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій із власниками). Цей термін широко використовується у міжнародних стандартах і наближає вітчизняний облік до міжнародного.

Загальна сума «*Сукупного доходу*» включає:

- чистий прибуток/збиток;
- дооцінку (уцінку) необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств й інший сукупний дохід, зменшені на суму податку на прибуток.

У додатках даного навчального посібника з учбовими цілями II частина Звіту не наведена.

У розділі III «*Елементи операційних витрат*» Звіту про фінансові результати наводять відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством. Собівартість реалізованих товарів, запасів, іноземної валюти у цьому розділі не наводиться.

Розділ IV «*Розрахунок показників прибутковості акцій*» Звіту про фінансові результати заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій. У статті «*Середньорічна кількість простих акцій*» наводиться середньозважена

кількість простих акцій, які перебували в обігу протягом звітного періоду. У статті *«Скоригована середньорічна кількість простих акцій»* наводиться середньорічна кількість простих акцій в обігу, скоригована на середньорічну кількість потенційних простих акцій. *«Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію»* розраховується діленням різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість простих акцій в обігу. *«Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію»* розраховується діленням скоригованого чистого прибутку (збитку) на скориговану середньорічну кількість простих акцій в обігу. У статті *«Дивіденди на одну просту акцію»* відображають показник, який розраховується шляхом ділення суми оголошених дивідендів на кількість простих акцій, за якими сплачуються дивіденди.

Найбільш поглиблено у процесі діагностики в системі управління підприємством вивчають такі види прибутку як валовий, операційний, чистий. **Аналіз фінансових результатів** діяльності підприємства **та прибутку** зокрема **здійснюється по наступних етапах:**

- 1) оцінюють динаміку фінансових результатів за допомогою горизонтального аналізу;
- 2) здійснюють вертикальний аналіз фінансових результатів шляхом визначення питомої ваги окремих видів доходів і витрат у загальній сумі виручки від реалізації;
- 3) поглиблено, за допомогою горизонтального і структурного аналізу, вивчають операційні витрати підприємства;
- 4) визначають чинники формування прибутку підприємства і за допомогою факторного аналізу вимірюють їх кількісний вплив;
- 5) аналізують напрями й ефективність розподілу прибутку;
- 6) оцінюють ефективність (рентабельність) діяльності підприємства й використання його капіталу;
- 7) обґрунтовують заходи з підвищення прибутковості підприємства та поліпшення використання прибутку.

кількість простих акцій, які перебували в обігу протягом звітного періоду. У статті *«Скоригована середньорічна кількість простих акцій»* наводиться середньорічна кількість простих акцій в обігу, скоригована на середньорічну кількість потенційних простих акцій. *«Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію»* розраховується діленням різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість простих акцій в обігу. *«Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію»* розраховується діленням скоригованого чистого прибутку (збитку) на скориговану середньорічну кількість простих акцій в обігу. У статті *«Дивіденди на одну просту акцію»* відображають показник, який розраховується шляхом ділення суми оголошених дивідендів на кількість простих акцій, за якими сплачуються дивіденди.

Найбільш поглиблено у процесі діагностики в системі управління підприємством вивчають такі види прибутку як валовий, операційний, чистий. **Аналіз фінансових результатів** діяльності підприємства **та прибутку** зокрема **здійснюється по наступних етапах:**

- 1) оцінюють динаміку фінансових результатів за допомогою горизонтального аналізу;
- 2) здійснюють вертикальний аналіз фінансових результатів шляхом визначення питомої ваги окремих видів доходів і витрат у загальній сумі виручки від реалізації;
- 3) поглиблено, за допомогою горизонтального і структурного аналізу, вивчають операційні витрати підприємства;
- 4) визначають чинники формування прибутку підприємства і за допомогою факторного аналізу вимірюють їх кількісний вплив;
- 5) аналізують напрями й ефективність розподілу прибутку;
- 6) оцінюють ефективність (рентабельність) діяльності підприємства й використання його капіталу;
- 7) обґрунтовують заходи з підвищення прибутковості підприємства та поліпшення використання прибутку.

Важливою складовою оцінювання прибутковості є аналіз рентабельності і ділової активності. Адже загальна сума отриманого підприємством прибутку залежить від ефективності й інтенсивності його діяльності.

9.3. Аналіз рентабельності діяльності

Ефективність формування прибутку характеризує як його абсолютна сума, так і за ряд відносних показників рентабельності. Динаміка загальної суми прибутку хоча і дає уявлення про економічний розвиток підприємства, але не враховує при цьому обсягу використання економічних ресурсів. Тому в практиці діагностики в системі управління значного поширення і використання набуло оцінювання рентабельності.

Аналіз рентабельності можна умовно поділити на дві частини: аналіз рентабельності діяльності й аналіз ефективності використання капіталу підприємства. Аналіз рентабельності діяльності здійснюється за допомогою системи спеціальних показників, основні з яких наведено у табл. 9.1.

Рентабельність діяльності вивчається багатьма економічними науками. Проте, у діагностиці в системі управління вона має свої особливості. Так, серед основних показників, які свідчать про ефективність функціонування підприємства важливе місце посідає оцінювання продуктивності праці. Під продуктивністю праці зазвичай розуміють здатність людини за одиницю часу виробити певну кількість продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному або у грошовому вираженні. Тому продуктивність праці зазвичай обчислюється за обсягами виробленої валової або товарної продукції, отриманої виручки чи прибутку з розрахунку на 1 працівника, 1 людину-день, 1 людину-годину тощо. Проте, в ринкових умовах основним критерієм ефективності є віддача вкладених коштів. Тому наведений вище підхід у сучасній діагностиці використовується порівняно обмежено, а оцінюють зазвичай не віддачу 1 працівника або одиниці робочого часу, а коштів, витрачених на оплату праці.

Важливою складовою оцінювання прибутковості є аналіз рентабельності і ділової активності. Адже загальна сума отриманого підприємством прибутку залежить від ефективності й інтенсивності його діяльності.

9.3. Аналіз рентабельності діяльності

Ефективність формування прибутку характеризує як його абсолютна сума, так і за ряд відносних показників рентабельності. Динаміка загальної суми прибутку хоча і дає уявлення про економічний розвиток підприємства, але не враховує при цьому обсягу використання економічних ресурсів. Тому в практиці діагностики в системі управління значного поширення і використання набуло оцінювання рентабельності.

Аналіз рентабельності можна умовно поділити на дві частини: аналіз рентабельності діяльності й аналіз ефективності використання капіталу підприємства. Аналіз рентабельності діяльності здійснюється за допомогою системи спеціальних показників, основні з яких наведено у табл. 9.1.

Рентабельність діяльності вивчається багатьма економічними науками. Проте, у діагностиці в системі управління вона має свої особливості. Так, серед основних показників, які свідчать про ефективність функціонування підприємства важливе місце посідає оцінювання продуктивності праці. Під продуктивністю праці зазвичай розуміють здатність людини за одиницю часу виробити певну кількість продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному або у грошовому вираженні. Тому продуктивність праці зазвичай обчислюється за обсягами виробленої валової або товарної продукції, отриманої виручки чи прибутку з розрахунку на 1 працівника, 1 людину-день, 1 людину-годину тощо. Проте, в ринкових умовах основним критерієм ефективності є віддача вкладених коштів. Тому наведений вище підхід у сучасній діагностиці використовується порівняно обмежено, а оцінюють зазвичай не віддачу 1 працівника або одиниці робочого часу, а коштів, витрачених на оплату праці.

Показники оцінювання рентабельності діяльності

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Продуктивність праці по чистому прибутку, грн.	ЧП / ВОП	форма №2 р. 220 / форма №2 р.240	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2505
2. Продуктивність праці по чистому доходу, грн.	ЧД / ВОП	форма №2 р. 035 / форма №2 р.240	форма №2 р. 2000 / форма №2 р.2505
3. Рентабельність продажу по чистому прибутку, %	ЧП / ЧД × 100	форма №2 р. 220 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2000 × 100
4. Рентабельність продажу по операційному прибутку, %	ОП / ЧД × 100	форма №2 р. 100 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2190 / форма №2 р.2000 × 100
5. Рентабельність продажу по валовому прибутку, %	ВП / ЧД × 100	форма №2 р. 050 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2090 / форма №2 р.2000 × 100
6. Окупність операційних витрат (рентабельність операц. діял.), %	ОП / ОВ × 100	форма №2 р. 100 / форма №2 р.280 × 100	форма №2 р. 2190 / форма №2 р.2550 × 100
7. Рентабельність діяльності, %	ЧП / ОВ × 100	форма №2 р. 220 / форма №2 р.280 × 100	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2550 • 100
8. Рентабельність власного оборотного капіталу, %	ЧП / ВОК _{ср} × 100	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.480 к.3 – форма №1 р.080 к.3 – форма №1 р. 275 к.3 + форма №1 р.380 к.4 + форма №1 р.480 к.4 – форма №1 р.080 к.4 – форма №1 р. 275 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1195 к.3 – форма №1 р.1695 к.3 + форма №1 р.1195 к.4 – форма №1 р.1695 к.4) / 2) × 100

Умовні позначення:

ЧП – чистий прибуток;
 ВОП – витрати на оплату праці;
 ВОК_{ср} – середня за період вартість власного оборотного капіталу;
 ОП – операційний прибуток (фінансовий результат від операційної діяльності);
 ВП – валовий прибуток;
 ОВ – сума всіх операційних витрат;
 ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, коефіцієнт покриття відсотків обчислюється за даними форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка

Показники оцінювання рентабельності діяльності

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Продуктивність праці по чистому прибутку, грн.	ЧП / ВОП	форма №2 р. 220 / форма №2 р.240	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2505
2. Продуктивність праці по чистому доходу, грн.	ЧД / ВОП	форма №2 р. 035 / форма №2 р.240	форма №2 р. 2000 / форма №2 р.2505
3. Рентабельність продажу по чистому прибутку, %	ЧП / ЧД × 100	форма №2 р. 220 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2000 × 100
4. Рентабельність продажу по операційному прибутку, %	ОП / ЧД × 100	форма №2 р. 100 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2190 / форма №2 р.2000 × 100
5. Рентабельність продажу по валовому прибутку, %	ВП / ЧД × 100	форма №2 р. 050 / форма №2 р.035 × 100	форма №2 р. 2090 / форма №2 р.2000 × 100
6. Окупність операційних витрат (рентабельність операц. діял.), %	ОП / ОВ × 100	форма №2 р. 100 / форма №2 р.280 × 100	форма №2 р. 2190 / форма №2 р.2550 × 100
7. Рентабельність діяльності, %	ЧП / ОВ × 100	форма №2 р. 220 / форма №2 р.280 × 100	форма №2 р. 2350 / форма №2 р.2550 • 100
8. Рентабельність власного оборотного капіталу, %	ЧП / ВОК _{ср} × 100	форма №2 р. 220 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.480 к.3 – форма №1 р.080 к.3 – форма №1 р. 275 к.3 + форма №1 р.380 к.4 + форма №1 р.480 к.4 – форма №1 р.080 к.4 – форма №1 р. 275 к.4) / 2) × 100	форма №2 р. 2350 / ((форма №1 р.1195 к.3 – форма №1 р.1695 к.3 + форма №1 р.1195 к.4 – форма №1 р.1695 к.4) / 2) × 100

Умовні позначення:

ЧП – чистий прибуток;
 ВОП – витрати на оплату праці;
 ВОК_{ср} – середня за період вартість власного оборотного капіталу;
 ОП – операційний прибуток (фінансовий результат від операційної діяльності);
 ВП – валовий прибуток;
 ОВ – сума всіх операційних витрат;
 ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс”, коефіцієнт покриття відсотків обчислюється за даними форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка

Продуктивність праці по чистому прибутку дає можливість оцінити скільки гривень чистого прибутку було отримано з розрахунку на 1 гривню фонду оплати праці. Чим вищим буде згаданий показник, тим ефективнішою робота працівників підприємства.

Для поглиблення оцінювання продуктивності праці інколи обчислюють показник продуктивність праці по виручці або продуктивність праці по чистому доходу. Згадані показники відображають, яку суму доходів забезпечують підприємству у процесі діяльності його працівники. Позитивно оцінюються у випадку їх зростання у динаміці.

Окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності) визначається співвідношенням операційного прибутку і суми усіх операційних витрат підприємства і дає можливість оцінити ефективність основної діяльності підприємства. Значення цього показника найвагомніше залежить від специфіки діяльності підприємства.

Для забезпечення виваженого аналізу ефективності операційної діяльності показник окупності операційних витрат порівнюють із рентабельністю операційної діяльності в середньому по підприємствах галузі, по аналогічних видах діяльності, конкурентах тощо. Завжди позитивно оцінюють його зростання у динаміці, що свідчить про підвищення результатів роботи підприємства.

Рентабельність продажу оцінюють низкою спеціальних показників, які дають можливість виявити частки валового, операційного та чистого прибутку у сумі виручки підприємства. У літературі та методиках діагностики в системі управління наводиться зазвичай три показника рентабельності продажу: відповідно по валовому, операційному і чистому прибутку. Їх обчислення може здійснюватися як по відношенню до загальної суми виручки, так і чистого доходу (виручки від реалізації за вирахування податку на додану вартість, акцизів і інших відрахувань від виручки). У першому випадку оцінюється потенційна здатність підприємства генерувати прибуток на різних стадіях діяльності, у другому – реальна здатність з урахуванням особливостей податків

Продуктивність праці по чистому прибутку дає можливість оцінити скільки гривень чистого прибутку було отримано з розрахунку на 1 гривню фонду оплати праці. Чим вищим буде згаданий показник, тим ефективнішою робота працівників підприємства.

Для поглиблення оцінювання продуктивності праці інколи обчислюють показник продуктивність праці по виручці або продуктивність праці по чистому доходу. Згадані показники відображають, яку суму доходів забезпечують підприємству у процесі діяльності його працівники. Позитивно оцінюються у випадку їх зростання у динаміці.

Окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності) визначається співвідношенням операційного прибутку і суми усіх операційних витрат підприємства і дає можливість оцінити ефективність основної діяльності підприємства. Значення цього показника найвагомніше залежить від специфіки діяльності підприємства.

Для забезпечення виваженого аналізу ефективності операційної діяльності показник окупності операційних витрат порівнюють із рентабельністю операційної діяльності в середньому по підприємствах галузі, по аналогічних видах діяльності, конкурентах тощо. Завжди позитивно оцінюють його зростання у динаміці, що свідчить про підвищення результатів роботи підприємства.

Рентабельність продажу оцінюють низкою спеціальних показників, які дають можливість виявити частки валового, операційного та чистого прибутку у сумі виручки підприємства. У літературі та методиках діагностики в системі управління наводиться зазвичай три показника рентабельності продажу: відповідно по валовому, операційному і чистому прибутку. Їх обчислення може здійснюватися як по відношенню до загальної суми виручки, так і чистого доходу (виручки від реалізації за вирахування податку на додану вартість, акцизів і інших відрахувань від виручки). У першому випадку оцінюється потенційна здатність підприємства генерувати прибуток на різних стадіях діяльності, у другому – реальна здатність з урахуванням особливостей податків

на споживання. Показники валової, операційної і чистої рентабельності продажів не лише порівнюють з аналогічними показниками підприємств галузі і конкурентів, а й між собою. Такі показники часто називають „показниками менеджменту”, адже валова рентабельність продажу відображає ефективність виробничої діяльності, операційна рентабельність продажу – ефективність виробничо-збутової (операційної) діяльності в цілому, а чиста рентабельність продажу – ефективність усієї діяльності, включаючи операційну, інвестиційну і фінансову. Отже, величина валової рентабельності продажу дає можливість оцінити ефективність управління підприємством на етапі виробництва продукції, різниця між нею та показником операційної рентабельності продажу – ефективність управління на етапі збуту готової продукції, а різниця між операційною і чистою рентабельністю продажу – ефективність інвестиційної та фінансової діяльності.

Важливим індикатором оцінювання рентабельності діяльності слугують показники ефективності використання активів підприємства, зокрема рентабельність оборотного капіталу, рентабельність основних засобів, фондівідача тощо. Проте, ці показники уже розглядалися у попередній тематичній частині даного навчального посібника, тому тут не наводяться.

Для поглиблення аналізу вивчають рентабельність власного оборотного капіталу. За величиною даного показника оцінюють ефективність використання довгострокових пасивів, вкладених у формування оборотних активів. Чим вищим є його значення, тим доцільніше накопичувати власні оборотні кошти й у перспективі.

Загалом усі показники аналізу рентабельності діяльності вивчають у динаміці, порівнюються із аналогічними показниками інших підприємств галузі, аналогічних видів діяльності та конкурентів.

У табл. 9.2 наведено приклад оцінювання ефективності діяльності підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В).

на споживання. Показники валової, операційної і чистої рентабельності продажів не лише порівнюють з аналогічними показниками підприємств галузі і конкурентів, а й між собою. Такі показники часто називають „показниками менеджменту”, адже валова рентабельність продажу відображає ефективність виробничої діяльності, операційна рентабельність продажу – ефективність виробничо-збутової (операційної) діяльності в цілому, а чиста рентабельність продажу – ефективність усієї діяльності, включаючи операційну, інвестиційну і фінансову. Отже, величина валової рентабельності продажу дає можливість оцінити ефективність управління підприємством на етапі виробництва продукції, різниця між нею та показником операційної рентабельності продажу – ефективність управління на етапі збуту готової продукції, а різниця між операційною і чистою рентабельністю продажу – ефективність інвестиційної та фінансової діяльності.

Важливим індикатором оцінювання рентабельності діяльності слугують показники ефективності використання активів підприємства, зокрема рентабельність оборотного капіталу, рентабельність основних засобів, фондівідача тощо. Проте, ці показники уже розглядалися у попередній тематичній частині даного навчального посібника, тому тут не наводяться.

Для поглиблення аналізу вивчають рентабельність власного оборотного капіталу. За величиною даного показника оцінюють ефективність використання довгострокових пасивів, вкладених у формування оборотних активів. Чим вищим є його значення, тим доцільніше накопичувати власні оборотні кошти й у перспективі.

Загалом усі показники аналізу рентабельності діяльності вивчають у динаміці, порівнюються із аналогічними показниками інших підприємств галузі, аналогічних видів діяльності та конкурентів.

У табл. 9.2 наведено приклад оцінювання ефективності діяльності підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В).

Як свідчать дані табл. 9.2, продуктивність праці по чистому прибутку знижується у динаміці впродовж досліджуваного року, а за виручкою та чистим доходом – зростає. Це свідчить про те, що витрати на оплату праці працівників підприємства скорочуються швидшими темпами порівняно з виручкою та більш повільними порівняно з чистим прибутком. У 4 кварталі порівняно з першим окупність операційних витрат скоротилася втричі. Хоча рентабельність власного оборотного капіталу залишається достатньою, темп її зниження свідчить про те, що за умови збереження тенденції, що склалася, у найближчій перспективі підприємству буде не вигідно вкладати кошти у формування власних оборотних коштів.

Особливо негативною є тенденція скорочення рентабельності продажу підприємства. Динаміка показників рентабельності продажів та їх співвідношення свідчить про те, що основні втрати ефективності діяльності відбуваються на етапі реалізації продукції. Тому підприємству доцільно вжити заходів щодо поліпшення маркетингу, змінити методи і механізми просування товарів на ринок, реклами тощо.

Таблиця 9.2

Оцінювання рентабельності діяльності підприємства «Київ»

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Продуктивність праці по чистому прибутку, грн.	0,88	0,84	0,80	0,38	0,76	-0,50
Продуктивність праці по чистому доходу, грн.	5,50	6,08	6,99	7,20	6,25	1,69
Рентабельність продажу по чистому прибутку, %	16,08	13,75	11,48	5,28	12,23	-10,79
Рентабельність продажу по операційному прибутку, %	23,14	20,33	18,37	9,20	18,48	-13,94
Рентабельність продажу по валовому прибутку, %	33,46	32,59	33,22	24,07	31,26	-9,39
Окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності), %	30,10	25,52	22,51	10,13	22,67	-19,97
Рентабельність діяльності, %	20,92	17,26	14,07	5,82	15,00	-15,10
Рентабельність власного оборотного капіталу, %	28,21	19,70	13,42	5,56	68,53	-22,65

Як свідчать дані табл. 9.2, продуктивність праці по чистому прибутку знижується у динаміці впродовж досліджуваного року, а за виручкою та чистим доходом – зростає. Це свідчить про те, що витрати на оплату праці працівників підприємства скорочуються швидшими темпами порівняно з виручкою та більш повільними порівняно з чистим прибутком. У 4 кварталі порівняно з першим окупність операційних витрат скоротилася втричі. Хоча рентабельність власного оборотного капіталу залишається достатньою, темп її зниження свідчить про те, що за умови збереження тенденції, що склалася, у найближчій перспективі підприємству буде не вигідно вкладати кошти у формування власних оборотних коштів.

Особливо негативною є тенденція скорочення рентабельності продажу підприємства. Динаміка показників рентабельності продажів та їх співвідношення свідчить про те, що основні втрати ефективності діяльності відбуваються на етапі реалізації продукції. Тому підприємству доцільно вжити заходів щодо поліпшення маркетингу, змінити методи і механізми просування товарів на ринок, реклами тощо.

Таблиця 9.2

Оцінювання рентабельності діяльності підприємства «Київ»

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Продуктивність праці по чистому прибутку, грн.	0,88	0,84	0,80	0,38	0,76	-0,50
Продуктивність праці по чистому доходу, грн.	5,50	6,08	6,99	7,20	6,25	1,69
Рентабельність продажу по чистому прибутку, %	16,08	13,75	11,48	5,28	12,23	-10,79
Рентабельність продажу по операційному прибутку, %	23,14	20,33	18,37	9,20	18,48	-13,94
Рентабельність продажу по валовому прибутку, %	33,46	32,59	33,22	24,07	31,26	-9,39
Окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності), %	30,10	25,52	22,51	10,13	22,67	-19,97
Рентабельність діяльності, %	20,92	17,26	14,07	5,82	15,00	-15,10
Рентабельність власного оборотного капіталу, %	28,21	19,70	13,42	5,56	68,53	-22,65

Незважаючи на важливість оцінювання ефективності діяльності у процесі діагностики в системі управління ключовим аспектом аналізу залишається визначення ефективності використання капіталу підприємства.

9.4. Аналіз рентабельності капіталу підприємства

Особливістю оцінювання рентабельності капіталу є те, що для показників цієї групи недоцільно визначати оптимальні або нормативні значення на відносно віддалену перспективу. Їх величина значної мірою залежить не лише від специфіки діяльності підприємства, а й від загальної кон'юнктури ринку. З цих причин нормативні значення показників рентабельності капіталу не встановлюють, а порівнюють їх з:

- середньою доходністю капіталу на ринку. Це дає змогу визначити наскільки доцільно вкладати капітал у діяльність аналізованого підприємства;
- середньою доходністю капіталу у галузі та порівняно з конкурентами – дозволяє оцінити конкурентні позиції аналізованого підприємства на ринку капіталів серед підприємств галузі;
- відсотковими ставками за депозитними вкладками у комерційні банки. Такі ставки зазвичай слугують орієнтиром мінімальної доходності коштів. У випадках, коли рентабельність капіталу підприємства є нижчою депозитних ставок інвесторам доцільніше вилучити власні кошти із фінансування його діяльності;
- ставками відсотків по кредитах комерційних банків та інших фінансових установ. Таке порівняння дає можливість визначити знятність підприємства розширювати фінансування власної діяльності через залучення позикових коштів. У разі, якщо кредитні ставки перевищують доходність капіталу підприємства – то воно є безперспективним з точки зору можливостей і доцільності розширення його діяльності за позиковий кошт.

Здійснюють і багато інших аналогічних порівнянь. Основні показники оцінювання рентабельності капіталу підприємства наведено у табл. 9.3.

Незважаючи на важливість оцінювання ефективності діяльності у процесі діагностики в системі управління ключовим аспектом аналізу залишається визначення ефективності використання капіталу підприємства.

9.4. Аналіз рентабельності капіталу підприємства

Особливістю оцінювання рентабельності капіталу є те, що для показників цієї групи недоцільно визначати оптимальні або нормативні значення на відносно віддалену перспективу. Їх величина значної мірою залежить не лише від специфіки діяльності підприємства, а й від загальної кон'юнктури ринку. З цих причин нормативні значення показників рентабельності капіталу не встановлюють, а порівнюють їх з:

- середньою доходністю капіталу на ринку. Це дає змогу визначити наскільки доцільно вкладати капітал у діяльність аналізованого підприємства;
- середньою доходністю капіталу у галузі та порівняно з конкурентами – дозволяє оцінити конкурентні позиції аналізованого підприємства на ринку капіталів серед підприємств галузі;
- відсотковими ставками за депозитними вкладками у комерційні банки. Такі ставки зазвичай слугують орієнтиром мінімальної доходності коштів. У випадках, коли рентабельність капіталу підприємства є нижчою депозитних ставок інвесторам доцільніше вилучити власні кошти із фінансування його діяльності;
- ставками відсотків по кредитах комерційних банків та інших фінансових установ. Таке порівняння дає можливість визначити знятність підприємства розширювати фінансування власної діяльності через залучення позикових коштів. У разі, якщо кредитні ставки перевищують доходність капіталу підприємства – то воно є безперспективним з точки зору можливостей і доцільності розширення його діяльності за позиковий кошт.

Здійснюють і багато інших аналогічних порівнянь. Основні показники оцінювання рентабельності капіталу підприємства наведено у табл. 9.3.

Показники оцінювання рентабельності капіталу

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Рентабельність активів, %	$\text{ЧП} / A_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
2. Рентабельність активів по чистому прибутку та фінансовим витратам, %	$(\text{ЧП} + \text{ФВ}) / A_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.220 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2350 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
3. Рівень генерування доходів, %	$(\text{ОП} + \text{ФВ}) / A_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.170 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2290 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
4. Рентабельність авансованого капіталу, %	$\text{ЧП} / \text{АК}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / (форма №1 р.640 к.3 – форма №1 р.620 к.3 + форма №1 р.500 к.3 – форма №1 р.430 к.3 – форма №1 р.630 к.3 + форма №1 р.640 к.4 – форма №1 р.620 к.4 + форма №1 р.500 к.4 – форма №1 р.430 к.4 – форма №1 р.630 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1900 к.3 – форма №1 р.1695 к.3 + форма №1 р.1600 к.3 + форма №1 р.1900 к.4 – форма №1 р.1695 к.4 + форма №1 р.1600 к.4) / 2) × 100
5. Рентабельність власного капіталу, %	$\text{ЧП} / \text{ВК}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) × 100
6. Доходність перманентного капіталу, %	$(\text{ЧП} + \text{ФВ}) / \text{ВК}_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.220 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2350 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) × 100
7. Строк окупності власного капіталу	$\text{ВК}_{\text{ср}} / \text{ЧП}$	((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) / форма №2 р.220	((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) / форма №2 р.2350

Умовні позначення:

ЧП – чистий прибуток; ОП – прибуток до оподаткування;

$A_{\text{ср}}$ – середня за період вартість сукупних активів; ФВ – фінансові витрати;

$\text{АК}_{\text{ср}}$ – середня за період вартість авансованого капіталу; $\text{ВК}_{\text{ср}}$ – середня за період вартість власного капіталу.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. – колонка

Показники оцінювання рентабельності капіталу

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 року
1. Рентабельність активів, %	$\text{ЧП} / A_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
2. Рентабельність активів по чистому прибутку та фінансовим витратам, %	$(\text{ЧП} + \text{ФВ}) / A_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.220 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2350 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
3. Рівень генерування доходів, %	$(\text{ОП} + \text{ФВ}) / A_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.170 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2290 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2) × 100
4. Рентабельність авансованого капіталу, %	$\text{ЧП} / \text{АК}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / (форма №1 р.640 к.3 – форма №1 р.620 к.3 + форма №1 р.500 к.3 – форма №1 р.430 к.3 – форма №1 р.630 к.3 + форма №1 р.640 к.4 – форма №1 р.620 к.4 + форма №1 р.500 к.4 – форма №1 р.430 к.4 – форма №1 р.630 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1900 к.3 – форма №1 р.1695 к.3 + форма №1 р.1600 к.3 + форма №1 р.1900 к.4 – форма №1 р.1695 к.4 + форма №1 р.1600 к.4) / 2) × 100
5. Рентабельність власного капіталу, %	$\text{ЧП} / \text{ВК}_{\text{ср}} \times 100$	форма №2 р.220 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) × 100	форма №2 р.2350 / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) × 100
6. Доходність перманентного капіталу, %	$(\text{ЧП} + \text{ФВ}) / \text{ВК}_{\text{ср}} \times 100$	(форма №2 р.220 + форма №2 р.140) / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) × 100	(форма №2 р.2350 + форма №2 р.2250) / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) × 100
7. Строк окупності власного капіталу	$\text{ВК}_{\text{ср}} / \text{ЧП}$	((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) / форма №2 р.220	((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) / форма №2 р.2350

Умовні позначення:

ЧП – чистий прибуток; ОП – прибуток до оподаткування;

$A_{\text{ср}}$ – середня за період вартість сукупних активів; ФВ – фінансові витрати;

$\text{АК}_{\text{ср}}$ – середня за період вартість авансованого капіталу; $\text{ВК}_{\text{ср}}$ – середня за період вартість власного капіталу.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. – колонка

Рентабельність активів визначається співвідношенням чистого прибутку та середньої за період вартості активів і показує рівень ефективності використання сукупного капіталу підприємства. Такий алгоритм розрахунку прийнятий практично в усіх українських методиках діагностики.

Проте, активи підприємства здатні генерувати й інші види прибутку. Так, у випадках залучення позикових коштів підприємство сплачує відсотки за користування ними. У обліку такі сплачені відсотки прирівнюються до фінансових витрат господарюючого суб'єкта. Дійсно – з «бухгалтерської» точки зору це витрати. Проте, за своєю економічною природою сплачені кредиторам відсотки є нічим іншим як доходами, результатами діяльності підприємства. Підприємство залучало позикові кошти, в результаті їх використання отримувало прибуток і частину такого прибутку виплачувало кредиторам у якості їхніх зисків. Тому з економічної точки зору фінансові витрати підприємства можуть розцінюватися як елементи його прибутку.

З цих причин у розвинутих країнах рентабельність активів оцінюється по чистому прибутку та фінансовим витратам. В українській звітності відсутня величина «прибутку до сплати фінансових витрат», тому її обчислюють непрямым шляхом як суму чистого прибутку та фінансових витрат. Показник рентабельності активів до сплати фінансових витрат (ROA) використовують для визначення ефекту фінансового важеля.

Крім генерування чистого прибутку підприємства та фінансових інтересів його кредиторів, активи підприємства спричиняють отримання ще однієї результативної фінансової величини – податку на прибуток підприємства.

Податок на прибуток за своєю природою є частиною прибутку господарюючого суб'єкта, який перерозподіляється між членами соціуму через податкові механізми. По суті сума трьох величин: чистого прибутку, фінансових витрат і податку на прибуток, являє собою кінцевий узагальнений фінансовий результат діяльності підприємства.

Частина цього результату у вигляді чистого прибутку залишається у розпорядженні підприємства і використовується на виплату дивідендів власникам

Рентабельність активів визначається співвідношенням чистого прибутку та середньої за період вартості активів і показує рівень ефективності використання сукупного капіталу підприємства. Такий алгоритм розрахунку прийнятий практично в усіх українських методиках діагностики.

Проте, активи підприємства здатні генерувати й інші види прибутку. Так, у випадках залучення позикових коштів підприємство сплачує відсотки за користування ними. У обліку такі сплачені відсотки прирівнюються до фінансових витрат господарюючого суб'єкта. Дійсно – з «бухгалтерської» точки зору це витрати. Проте, за своєю економічною природою сплачені кредиторам відсотки є нічим іншим як доходами, результатами діяльності підприємства. Підприємство залучало позикові кошти, в результаті їх використання отримувало прибуток і частину такого прибутку виплачувало кредиторам у якості їхніх зисків. Тому з економічної точки зору фінансові витрати підприємства можуть розцінюватися як елементи його прибутку.

З цих причин у розвинутих країнах рентабельність активів оцінюється по чистому прибутку та фінансовим витратам. В українській звітності відсутня величина «прибутку до сплати фінансових витрат», тому її обчислюють непрямым шляхом як суму чистого прибутку та фінансових витрат. Показник рентабельності активів до сплати фінансових витрат (ROA) використовують для визначення ефекту фінансового важеля.

Крім генерування чистого прибутку підприємства та фінансових інтересів його кредиторів, активи підприємства спричиняють отримання ще однієї результативної фінансової величини – податку на прибуток підприємства.

Податок на прибуток за своєю природою є частиною прибутку господарюючого суб'єкта, який перерозподіляється між членами соціуму через податкові механізми. По суті сума трьох величин: чистого прибутку, фінансових витрат і податку на прибуток, являє собою кінцевий узагальнений фінансовий результат діяльності підприємства.

Частина цього результату у вигляді чистого прибутку залишається у розпорядженні підприємства і використовується на виплату дивідендів власникам

та на виробничий розвиток, частина у вигляді фінансових витрат спрямовується на виплату інтересів кредиторів, а частина у вигляді податку на прибуток спрямовується у дохід держави і використовується на суспільні потреби. Тому для цілкового досягнення доходності капіталу підприємства доцільно порівнювати усі ці три частини прибутку підприємства із середньою вартістю активів, використання яких дозволило підприємству отримати відповідні фінансові результати. У такий спосіб обчислюється рівень генерування доходів – показник, який в цілому відображає здатність майна підприємства генерувати фінансові результати.

Рентабельність авансованого капіталу відображає віддачу всього капіталу, вкладеного у діяльність підприємства, за виключенням кредиторської заборгованості. По суті показник дає можливість оцінити доходність тієї частини капіталу господарюючого суб'єкта, за яку зазвичай у прямий спосіб стягується дохід його власників у вигляді дивідендів чи відсотків.

Рентабельність власного капіталу є одним із ключових показників діагностики і дає можливість оцінити чисту прибутковість вкладень власників підприємства, визначити інвестиційну привабливість підприємства. Доходність перманентного капіталу відображає потенційну доходність власного капіталу, а строк окупності власного капіталу уможливує оцінювання тривалості часу, упродовж якого відбудеться повне відшкодування вкладень власників. На відміну від усіх вищенаведених показників строк окупності власного капіталу позитивно оцінюється у разі його зниження у динаміці.

Приклад аналізу рентабельності капіталу підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), наведено в табл. 9.4.

Як видно з даних табл. 9.4 підприємство вирізняється задовільною віддачею капіталу в аналізованому році. Так, чиста рентабельність активів перевищує 16 %, що відповідає середнім депозитним ставкам. Рентабельність активів з урахування фінансових витрат підприємства перевищила 19 %, тоді як середня доходність капіталу на ринку у цей же період становила 19,5%. Рівень генерування доходів сягає 24,72%, рентабельність авансованого капіталу –

та на виробничий розвиток, частина у вигляді фінансових витрат спрямовується на виплату інтересів кредиторів, а частина у вигляді податку на прибуток спрямовується у дохід держави і використовується на суспільні потреби. Тому для цілкового досягнення доходності капіталу підприємства доцільно порівнювати усі ці три частини прибутку підприємства із середньою вартістю активів, використання яких дозволило підприємству отримати відповідні фінансові результати. У такий спосіб обчислюється рівень генерування доходів – показник, який в цілому відображає здатність майна підприємства генерувати фінансові результати.

Рентабельність авансованого капіталу відображає віддачу всього капіталу, вкладеного у діяльність підприємства, за виключенням кредиторської заборгованості. По суті показник дає можливість оцінити доходність тієї частини капіталу господарюючого суб'єкта, за яку зазвичай у прямий спосіб стягується дохід його власників у вигляді дивідендів чи відсотків.

Рентабельність власного капіталу є одним із ключових показників діагностики і дає можливість оцінити чисту прибутковість вкладень власників підприємства, визначити інвестиційну привабливість підприємства. Доходність перманентного капіталу відображає потенційну доходність власного капіталу, а строк окупності власного капіталу уможливує оцінювання тривалості часу, упродовж якого відбудеться повне відшкодування вкладень власників. На відміну від усіх вищенаведених показників строк окупності власного капіталу позитивно оцінюється у разі його зниження у динаміці.

Приклад аналізу рентабельності капіталу підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), наведено в табл. 9.4.

Як видно з даних табл. 9.4 підприємство вирізняється задовільною віддачею капіталу в аналізованому році. Так, чиста рентабельність активів перевищує 16 %, що відповідає середнім депозитним ставкам. Рентабельність активів з урахування фінансових витрат підприємства перевищила 19 %, тоді як середня доходність капіталу на ринку у цей же період становила 19,5%. Рівень генерування доходів сягає 24,72%, рентабельність авансованого капіталу –

25,59%. Особливо значною є рентабельність власного капіталу – понад 34%, існує потенційна можливість її збільшення. Строк окупності власного капіталу менший ніж 3 роки.

Таблиця 9.4

Оцінювання рентабельності капіталу підприємства «Київ»

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Рентабельність активів, %	7,08	5,18	3,39	1,32	16,11	-5,76
Рентабельність активів по чистому прибутку та фінансовим витратам, %	8,06	6,08	4,07	1,81	19,05	-6,25
Рівень генерування доходів, %	10,31	7,66	5,42	2,55	24,72	-7,76
Рентабельність авансованого капіталу, %	10,31	7,95	5,73	2,44	26,75	-7,87
Рентабельність власного капіталу, %	14,18	10,53	7,16	2,91	34,55	-11,27
Доходність перманентного капіталу, %	16,14	12,36	8,59	3,99	40,86	-12,15
Строк окупності власного капіталу, періодів	7,05	9,50	13,97	34,33	2,89	27,28

Водночас, упродовж досліджуваного року у розрізі кварталів спостерігається стійка тенденція щодо зниження усіх показників ефективності використання капіталу – у середньому у 4-5 разів. За умови збереження тенденції, що склалася у найближчій перспективі, можна очікувати значного погіршення результатів діяльності підприємства і навіть його збитковості. Тому в цілому оцінити рентабельність капіталу позитивно не можна. Підприємству доцільно вжити заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання капіталу.

Як зазначалося, на загальну прибутковість підприємства впливає не лише його рентабельність, а й ділова активність. Тому поглиблений аналіз прибутковості включає оцінювання ділової активності підприємства.

25,59%. Особливо значною є рентабельність власного капіталу – понад 34%, існує потенційна можливість її збільшення. Строк окупності власного капіталу менший ніж 3 роки.

Таблиця 9.4

Оцінювання рентабельності капіталу підприємства «Київ»

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Рентабельність активів, %	7,08	5,18	3,39	1,32	16,11	-5,76
Рентабельність активів по чистому прибутку та фінансовим витратам, %	8,06	6,08	4,07	1,81	19,05	-6,25
Рівень генерування доходів, %	10,31	7,66	5,42	2,55	24,72	-7,76
Рентабельність авансованого капіталу, %	10,31	7,95	5,73	2,44	26,75	-7,87
Рентабельність власного капіталу, %	14,18	10,53	7,16	2,91	34,55	-11,27
Доходність перманентного капіталу, %	16,14	12,36	8,59	3,99	40,86	-12,15
Строк окупності власного капіталу, періодів	7,05	9,50	13,97	34,33	2,89	27,28

Водночас, упродовж досліджуваного року у розрізі кварталів спостерігається стійка тенденція щодо зниження усіх показників ефективності використання капіталу – у середньому у 4-5 разів. За умови збереження тенденції, що склалася у найближчій перспективі, можна очікувати значного погіршення результатів діяльності підприємства і навіть його збитковості. Тому в цілому оцінити рентабельність капіталу позитивно не можна. Підприємству доцільно вжити заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання капіталу.

Як зазначалося, на загальну прибутковість підприємства впливає не лише його рентабельність, а й ділова активність. Тому поглиблений аналіз прибутковості включає оцінювання ділової активності підприємства.

9.5. Поняття і характеристика ділової активності підприємства

Ділова активність підприємства являє собою комплексну характеристику його положення на товарних і фінансових ринках, а також здатність здійснювати господарську діяльність у таких обсягах, які забезпечують його прибутковість і конкурентоспроможність.

Основною метою аналізу ділової активності є оцінювання оборотності капіталу підприємства й забезпечення максимізації отриманого прибутку. Ділова активність характеризується рядом якісних і кількісних критеріїв. До основних з них належать:

- ємність ринку збуту готової продукції;
- наявність та обсяги експортованої продукції;
- репутація підприємства та його імідж серед споживачів;
- відомість торговельної марки підприємства;
- освоєння нових видів продукції, технологій і ринків збуту;
- рівень оновлення і модернізації виробництва;
- відомість і імідж споживачів продукції підприємства тощо.

Зважаючи на широкий спектр характеристик ділової активності при її оцінюванні вивчаються: обсяг виручки від реалізації, чистого доходу та прибутку підприємства, фондівіддачі, ресурсівіддачі, продуктивність праці, ефективність використання основних і оборотних засобів, коефіцієнт стійкості економічного зростання. Також використовуються такі методи:

- 1) аналіз оборотності оборотних коштів та визначення тривалості операційного і фінансового циклів (див. тему 4);
- 2) оцінювання оборотності сукупного та власного капіталу підприємства;
- 3) аналіз моделей взаємозв'язку показників прибутковості, рентабельності та інтенсивності діяльності;
- 4) аналіз ринкової активності та положення підприємства на ринку цінних паперів.

9.5. Поняття і характеристика ділової активності підприємства

Ділова активність підприємства являє собою комплексну характеристику його положення на товарних і фінансових ринках, а також здатність здійснювати господарську діяльність у таких обсягах, які забезпечують його прибутковість і конкурентоспроможність.

Основною метою аналізу ділової активності є оцінювання оборотності капіталу підприємства й забезпечення максимізації отриманого прибутку. Ділова активність характеризується рядом якісних і кількісних критеріїв. До основних з них належать:

- ємність ринку збуту готової продукції;
- наявність та обсяги експортованої продукції;
- репутація підприємства та його імідж серед споживачів;
- відомість торговельної марки підприємства;
- освоєння нових видів продукції, технологій і ринків збуту;
- рівень оновлення і модернізації виробництва;
- відомість і імідж споживачів продукції підприємства тощо.

Зважаючи на широкий спектр характеристик ділової активності при її оцінюванні вивчаються: обсяг виручки від реалізації, чистого доходу та прибутку підприємства, фондівіддачі, ресурсівіддачі, продуктивність праці, ефективність використання основних і оборотних засобів, коефіцієнт стійкості економічного зростання. Також використовуються такі методи:

- 1) аналіз оборотності оборотних коштів та визначення тривалості операційного і фінансового циклів (див. тему 4);
- 2) оцінювання оборотності сукупного та власного капіталу підприємства;
- 3) аналіз моделей взаємозв'язку показників прибутковості, рентабельності та інтенсивності діяльності;
- 4) аналіз ринкової активності та положення підприємства на ринку цінних паперів.

Найбільш загальним індикатором ділової активності підприємства є виконання таких нерівностей:

$$T_{\text{чн}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\% \quad (9.1)$$

де $T_{\text{чн}}$ – темп росту чистого прибутку підприємства;

$T_{\text{в}}$ – темп росту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$T_{\text{а}}$ – темп росту активів підприємства.

При виконанні цих нерівностей темп зростання активів (сукупного капіталу) підприємства перевищує 100%. При цьому зростання виручки від реалізації продукції перевищує темп росту активів, а отже інтенсивність діяльності зростає швидше, ніж накопичується капітал для здійснення такої діяльності. Крім того, темпи зростання чистого прибутку випереджають темпи зростання виручки від реалізації, що спричинюється підвищенням ефективності діяльності. Якщо проілюструвати співвідношення вказаних темпів росту активів і фінансових результатів діяльності на прикладі досліджуваного підприємства «Київ» на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), то модель матиме вигляд, наведений у табл. 9.5.

Таблиця 9.5

Співвідношення темпів зростання чистого прибутку, виручки та активів підприємства „Київ”

Період	Темп зростання чистого прибутку, %	Співвідношення темпів зростання чистого прибутку і чистого доходу	Темп зростання чистого доходу від реалізації, %	Співвідношення темпів зростання чистого доходу і активів	Темп зростання активів, %
2 квартал порівняно з 1 кварталом	74,80	<	87,45	<	99,20
3 квартал порівняно з 2 кварталом	70,65	<	84,60	<	105,32
4 квартал порівняно з 3 кварталом	41,53	<	90,28	<	110,48
4 квартал порівняно з 1 кварталом	21,95	<	66,80	<	115,42

Найбільш загальним індикатором ділової активності підприємства є виконання таких нерівностей:

$$T_{\text{чн}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100\% \quad (9.1)$$

де $T_{\text{чн}}$ – темп росту чистого прибутку підприємства;

$T_{\text{в}}$ – темп росту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$T_{\text{а}}$ – темп росту активів підприємства.

При виконанні цих нерівностей темп зростання активів (сукупного капіталу) підприємства перевищує 100%. При цьому зростання виручки від реалізації продукції перевищує темп росту активів, а отже інтенсивність діяльності зростає швидше, ніж накопичується капітал для здійснення такої діяльності. Крім того, темпи зростання чистого прибутку випереджають темпи зростання виручки від реалізації, що спричинюється підвищенням ефективності діяльності. Якщо проілюструвати співвідношення вказаних темпів росту активів і фінансових результатів діяльності на прикладі досліджуваного підприємства «Київ» на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), то модель матиме вигляд, наведений у табл. 9.5.

Таблиця 9.5

Співвідношення темпів зростання чистого прибутку, виручки та активів підприємства „Київ”

Період	Темп зростання чистого прибутку, %	Співвідношення темпів зростання чистого прибутку і чистого доходу	Темп зростання чистого доходу від реалізації, %	Співвідношення темпів зростання чистого доходу і активів	Темп зростання активів, %
2 квартал порівняно з 1 кварталом	74,80	<	87,45	<	99,20
3 квартал порівняно з 2 кварталом	70,65	<	84,60	<	105,32
4 квартал порівняно з 3 кварталом	41,53	<	90,28	<	110,48
4 квартал порівняно з 1 кварталом	21,95	<	66,80	<	115,42

Як видно з даних табл. 9.5 ділова активність підприємства є незадовільною, адже хоча у кожному кварталі та за рік у цілому зростання активів перевищує 100%, при цьому темп зростання виручки коливається від 65,69 до 88,32%, а темп росту чистого прибутку значно нижчий порівняно зі зміною активів та виручки від реалізації продукції (товарів, робі, послуг) підприємства.

Зазначимо, що співвідношення темпів приросту чистого прибутку, виручки і активів наведене у формулі (9.1) навіть для досить активних підприємств виконується не завжди. Проте, відхилення, які виникають у практиці, мають бути тимчасовими і викликані об'єктивними причинами. Лише за таких умов ділова активність підприємства може оцінюватися позитивно.

9.6. Показники оцінювання ділової активності

Найкращим чином ділову активність підприємства характеризує оборотність його майна і капіталу. Тому, як зазначалося, при оцінюванні ділової активності аналізують показники оборотності і закріплення оборотних коштів, коефіцієнти оборотності і час обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, визначають тривалість операційного і фінансового циклів підприємства (див. тему 4). Крім того, аналізують показники оборотності сукупних активів і власного капіталу. Порядок обчислення останніх наведено у табл. 9.6.

За різними методиками діагностики використовують два основних підходи до обчислення оборотності сукупних активів і власного капіталу: виходячи із величини загальної виручки від реалізації з урахуванням податку на додану вартість, акцизів і інших відрахувань із доходу (в такому разі оцінюється загальна здатність активів і капіталу до обертання) та виходячи із чистого доходу для визначення реальної оборотності. У даному навчальному посібнику викладено другий підхід, як найбільш виправданий і ефективний.

Як видно з даних табл. 9.5 ділова активність підприємства є незадовільною, адже хоча у кожному кварталі та за рік у цілому зростання активів перевищує 100%, при цьому темп зростання виручки коливається від 65,69 до 88,32%, а темп росту чистого прибутку значно нижчий порівняно зі зміною активів та виручки від реалізації продукції (товарів, робі, послуг) підприємства.

Зазначимо, що співвідношення темпів приросту чистого прибутку, виручки і активів наведене у формулі (9.1) навіть для досить активних підприємств виконується не завжди. Проте, відхилення, які виникають у практиці, мають бути тимчасовими і викликані об'єктивними причинами. Лише за таких умов ділова активність підприємства може оцінюватися позитивно.

9.6. Показники оцінювання ділової активності

Найкращим чином ділову активність підприємства характеризує оборотність його майна і капіталу. Тому, як зазначалося, при оцінюванні ділової активності аналізують показники оборотності і закріплення оборотних коштів, коефіцієнти оборотності і час обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, визначають тривалість операційного і фінансового циклів підприємства (див. тему 4). Крім того, аналізують показники оборотності сукупних активів і власного капіталу. Порядок обчислення останніх наведено у табл. 9.6.

За різними методиками діагностики використовують два основних підходи до обчислення оборотності сукупних активів і власного капіталу: виходячи із величини загальної виручки від реалізації з урахуванням податку на додану вартість, акцизів і інших відрахувань із доходу (в такому разі оцінюється загальна здатність активів і капіталу до обертання) та виходячи із чистого доходу для визначення реальної оборотності. У даному навчальному посібнику викладено другий підхід, як найбільш виправданий і ефективний.

Таблиця 9.6

Основні показники оцінювання ділової активності *

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормати вне значення
1. Оборотність активів	ЧД / $A_{\text{сер}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
2. Оборотність власного капіталу	ЧД / $ВК_{\text{сер}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
* при оцінюванні ділової активності підприємства крім наведених тут показників обов'язково обчислюються показники оборотності оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості та визначається тривалість операційного і фінансового циклів				
Умовні позначення:				
$A_{\text{сер}}$ – середня за період вартість сукупних активів;				
$ВК_{\text{сер}}$ – середня за період вартість власного капіталу;				
ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).				
Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка				

Показник оборотності активів показує кількість повних оборотів, яку проходять активи підприємства упродовж досліджуваного періоду, тобто кількість раз їх трансформації у виручку підприємства. Чим більш активною буде діяльність підприємства, вагомими обсяги продажу – тим більшим буде значення даного показника і тим, відповідно, краще він буде розцінюватися. Крім того, позитивно розцінюють зростання показника оборотності активів у динаміці. Зазвичай нормативні значення оборотності активів можуть встановлювати лише окремо для підприємств різних галузей економіки і сфер діяльності.

Оборотність власного капіталу відображає відповідно кількість оборотів, яку здійснюють власні кошти підприємства упродовж аналізованого періоду. Цей показник залежить від оборотності сукупного капіталу (активів) підприємства та рівня його фінансової незалежності. Як і оборотність активів, оборотність власного капіталу значною мірою залежить від галузевої специфіки та особливостей функціонування підприємства й позитивно розцінюється при зростанні.

Таблиця 9.6

Основні показники оцінювання ділової активності *

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормати вне значення
1. Оборотність активів	ЧД / $A_{\text{сер}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.280 к.3 + форма №1 р.280 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1300 к.3 + форма №1 р.1300 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
2. Оборотність власного капіталу	ЧД / $ВК_{\text{сер}}$	форма №2 р.035 / ((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2)	форма №2 р.2000 / ((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2)	Зростання у динаміці
* при оцінюванні ділової активності підприємства крім наведених тут показників обов'язково обчислюються показники оборотності оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості та визначається тривалість операційного і фінансового циклів				
Умовні позначення:				
$A_{\text{сер}}$ – середня за період вартість сукупних активів;				
$ВК_{\text{сер}}$ – середня за період вартість власного капіталу;				
ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).				
Показники обчислюються за даними форми № 1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”; р. – рядок, к. - колонка				

Показник оборотності активів показує кількість повних оборотів, яку проходять активи підприємства упродовж досліджуваного періоду, тобто кількість раз їх трансформації у виручку підприємства. Чим більш активною буде діяльність підприємства, вагомими обсяги продажу – тим більшим буде значення даного показника і тим, відповідно, краще він буде розцінюватися. Крім того, позитивно розцінюють зростання показника оборотності активів у динаміці. Зазвичай нормативні значення оборотності активів можуть встановлювати лише окремо для підприємств різних галузей економіки і сфер діяльності.

Оборотність власного капіталу відображає відповідно кількість оборотів, яку здійснюють власні кошти підприємства упродовж аналізованого періоду. Цей показник залежить від оборотності сукупного капіталу (активів) підприємства та рівня його фінансової незалежності. Як і оборотність активів, оборотність власного капіталу значною мірою залежить від галузевої специфіки та особливостей функціонування підприємства й позитивно розцінюється при зростанні.

У табл. 9.7 наведено приклад оцінювання оборотності активів і власного капіталу підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В).

Таблиця 9.7

Оцінювання ділової активності підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квартал</i>	<i>2 квартал</i>	<i>3 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Оборотність активів	0,44	0,38	0,30	0,26	1,32	-0,18
Оборотність власного капіталу	0,88	0,77	0,62	0,55	2,83	-0,33

Як видно з даних табл. 9.7 упродовж аналізованого року загальна оборотність активів підприємства знизилася з 0,44 у 1 кварталі до 0,26 у 4 кварталі, що забезпечило лише 1,32 сукупних оборотів за рік. Оборотність власного капіталу скоротилася за аналогічний період з 0,88 до 0,55 і склала 2,83 оборотів за рік. Отже, ділова активність підприємства знижується у динаміці випереджаючими темпами.

Активність підприємства здійснює вагомий вплив на рівень його прибутковості. Для оцінювання такого впливу використовують ряд спеціальних факторних моделей детермінованого аналізу.

Факторних моделей, які використовуються для оцінювання впливу ділової активності на прибутковість і рентабельність підприємства, у науковій літературі вирізняють багато. Найбільш простою з них є модель залежності рентабельності майна від рентабельності продажів і оборотності активів підприємства. Вона має такий вигляд:

$$P_a = P_n \times O_a \quad (9.2)$$

де P_a – рентабельність активів (майна) підприємства;

P_n – рентабельність продажів (обчислена виходячи із чистого прибутку);

O_a – оборотність активів.

У табл. 9.7 наведено приклад оцінювання оборотності активів і власного капіталу підприємства «Київ», обчислений на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В).

Таблиця 9.7

Оцінювання ділової активності підприємства „Київ”

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квартал</i>	<i>2 квартал</i>	<i>3 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Оборотність активів	0,44	0,38	0,30	0,26	1,32	-0,18
Оборотність власного капіталу	0,88	0,77	0,62	0,55	2,83	-0,33

Як видно з даних табл. 9.7 упродовж аналізованого року загальна оборотність активів підприємства знизилася з 0,44 у 1 кварталі до 0,26 у 4 кварталі, що забезпечило лише 1,32 сукупних оборотів за рік. Оборотність власного капіталу скоротилася за аналогічний період з 0,88 до 0,55 і склала 2,83 оборотів за рік. Отже, ділова активність підприємства знижується у динаміці випереджаючими темпами.

Активність підприємства здійснює вагомий вплив на рівень його прибутковості. Для оцінювання такого впливу використовують ряд спеціальних факторних моделей детермінованого аналізу.

Факторних моделей, які використовуються для оцінювання впливу ділової активності на прибутковість і рентабельність підприємства, у науковій літературі вирізняють багато. Найбільш простою з них є модель залежності рентабельності майна від рентабельності продажів і оборотності активів підприємства. Вона має такий вигляд:

$$P_a = P_n \times O_a \quad (9.2)$$

де P_a – рентабельність активів (майна) підприємства;

P_n – рентабельність продажів (обчислена виходячи із чистого прибутку);

O_a – оборотність активів.

З даної моделі видно, що зміна рентабельності активів підприємства відбувається за рахунок зміни рентабельності продажів та оборотності капіталу підприємства. При розкладанні результативної та кожної із факторних ознак на окремі елементи модель набуває такого вигляду:

$$\frac{ЧП}{А_{сер}} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А_{сер}} \quad (9.3)$$

де **ЧП** – чистий прибуток підприємства;

А_{сер} – середня за період вартість активів;

В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Подібні моделі використовують для оцінювання рентабельності власного капіталу підприємства, а також акціонерного (статутного) капіталу. Наприклад, факторна модель для аналізу акціонерного капіталу має такий вигляд:

$$P_{ак} = P_{п} \times O_{а} \times M_{к} \quad (9.4)$$

де **P_{ак}** – рентабельність акціонерного капіталу підприємства;

M_к – мультиплікатор акціонерного капіталу.

При розкладанні результативної і факторних ознак на окремі елементи модель набуває такого вигляду:

$$\frac{ЧП}{АК_{сер}} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А_{сер}} \times \frac{А_{сер}}{АК_{сер}} \quad (9.5)$$

де **АК_{сер}** – середня за період вартість акціонерного (статутного) капіталу

Із даної моделі видно, що рентабельність акціонерного капіталу залежить від зміни рівня рентабельності продукції, швидкості обороту сукупного капіталу і співвідношення власного та позикового капіталу. Вивчення подібних залежностей має велике значення для оцінки впливу різних факторів на показники рентабельності.

З даної моделі видно, що зміна рентабельності активів підприємства відбувається за рахунок зміни рентабельності продажів та оборотності капіталу підприємства. При розкладанні результативної та кожної із факторних ознак на окремі елементи модель набуває такого вигляду:

$$\frac{ЧП}{А_{сер}} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А_{сер}} \quad (9.3)$$

де **ЧП** – чистий прибуток підприємства;

А_{сер} – середня за період вартість активів;

В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Подібні моделі використовують для оцінювання рентабельності власного капіталу підприємства, а також акціонерного (статутного) капіталу. Наприклад, факторна модель для аналізу акціонерного капіталу має такий вигляд:

$$P_{ак} = P_{п} \times O_{а} \times M_{к} \quad (9.4)$$

де **P_{ак}** – рентабельність акціонерного капіталу підприємства;

M_к – мультиплікатор акціонерного капіталу.

При розкладанні результативної і факторних ознак на окремі елементи модель набуває такого вигляду:

$$\frac{ЧП}{АК_{сер}} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А_{сер}} \times \frac{А_{сер}}{АК_{сер}} \quad (9.5)$$

де **АК_{сер}** – середня за період вартість акціонерного (статутного) капіталу

Із даної моделі видно, що рентабельність акціонерного капіталу залежить від зміни рівня рентабельності продукції, швидкості обороту сукупного капіталу і співвідношення власного та позикового капіталу. Вивчення подібних залежностей має велике значення для оцінки впливу різних факторів на показники рентабельності.

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу рентабельності активів підприємства «Київ» наведена у табл. 9.8. Вплив рентабельності продажів й оборотності активів на результативну ознаку вимірювався у 4 кварталі порівняно з першим кварталом.

Таблиця 9.8

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу впливу рентабельності продажу і оборотності активів на рентабельність активів підприємства «Київ»

<i>Показники</i>	<i>1 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Рентабельність продажів, коефіцієнт	0,1608	0,0528	-0,108
Оборотність активів	0,4404	0,2505	-0,1899
Рентабельність активів, коефіцієнт	0,0708	0,0132	-0,0576

Вимірювання кількісного впливу факторів здійснено методом ланцюгових підстановок. Обчислення здійснювалися у такій послідовності:

Рентабельність активів у 1 кварталі:

$$P_{a1\text{ кв}} = P_{п1\text{ кв}} \times O_{a1\text{ кв}} = 0,1608 \times 0,4404 = 0,0707 \quad (9.6)$$

Рентабельність активів умовна:

$$P_{a\text{ ум}} = P_{п4\text{ кв}} \times O_{a1\text{ кв}} = 0,0528 \times 0,4404 = 0,0233 \quad (9.7)$$

Рентабельність активів у 4 кварталі:

$$P_{a4\text{ кв}} = P_{п4\text{ кв}} \times O_{a4\text{ кв}} = 0,0528 \times 0,2505 = 0,0132 \quad (9.8)$$

Вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність активів підприємства становить:

$$\Delta P_{a\text{ Рп}} = P_{a\text{ ум}} - P_{a1\text{ кв}} = 0,0233 - 0,0708 = - 0,0475 \quad (9.9)$$

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу рентабельності активів підприємства «Київ» наведена у табл. 9.8. Вплив рентабельності продажів й оборотності активів на результативну ознаку вимірювався у 4 кварталі порівняно з першим кварталом.

Таблиця 9.8

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу впливу рентабельності продажу і оборотності активів на рентабельність активів підприємства «Київ»

<i>Показники</i>	<i>1 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +,-</i>
Рентабельність продажів, коефіцієнт	0,1608	0,0528	-0,108
Оборотність активів	0,4404	0,2505	-0,1899
Рентабельність активів, коефіцієнт	0,0708	0,0132	-0,0576

Вимірювання кількісного впливу факторів здійснено методом ланцюгових підстановок. Обчислення здійснювалися у такій послідовності:

Рентабельність активів у 1 кварталі:

$$P_{a1\text{ кв}} = P_{п1\text{ кв}} \times O_{a1\text{ кв}} = 0,1608 \times 0,4404 = 0,0707 \quad (9.6)$$

Рентабельність активів умовна:

$$P_{a\text{ ум}} = P_{п4\text{ кв}} \times O_{a1\text{ кв}} = 0,0528 \times 0,4404 = 0,0233 \quad (9.7)$$

Рентабельність активів у 4 кварталі:

$$P_{a4\text{ кв}} = P_{п4\text{ кв}} \times O_{a4\text{ кв}} = 0,0528 \times 0,2505 = 0,0132 \quad (9.8)$$

Вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність активів підприємства становить:

$$\Delta P_{a\text{ Рп}} = P_{a\text{ ум}} - P_{a1\text{ кв}} = 0,0233 - 0,0708 = - 0,0475 \quad (9.9)$$

Вплив зміни оборотності активів на рентабельність активів підприємства становить:

$$\Delta P_{a\text{ Оа}} = P_{a\text{ 4 кв}} - P_{a\text{ ум}} = 0,0132 - 0,0233 = - 0,0101 \quad (9.10)$$

Отже, скупний вплив факторів на рентабельність активів підприємства склав:

$$\Delta P_{a\text{ заг}} = \Delta P_{a\text{ Рп}} + \Delta P_{a\text{ Оа}} = - 0,0475 - 0,0101 = - 0,0576 \quad (9.11)$$

Загальна зміна рентабельності активів у 4 кварталі порівняно з 1 кварталом становила:

$$\Delta P_{a\text{ заг}} = P_{a\text{ 4 кв}} - P_{a\text{ 1 кв}} = 0,0132 - 0,0708 = - 0,0576 \quad (9.12)$$

Таким чином рентабельність активів підприємства скоротилася на 4,72% внаслідок зниження рентабельності продажів та на 1,04% – внаслідок зниження оборотності активів.

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу рентабельності акціонерного капіталу підприємства «Київ» наведена у табл. 9.9. Вплив рентабельності продажів, оборотності активів й мультиплікатора капіталу на результативну ознаку вимірювався у 4 кварталі порівняно з першим кварталом.

Таблиця 9.9

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу впливу рентабельності продажу, оборотності активів і мультиплікатора капіталу на рентабельність акціонерного капіталу підприємства «Київ»

<i>Показники</i>	<i>1 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Рентабельність продажів, коефіцієнт	0,1608	0,0528	-0,1079
Оборотність активів	0,4404	0,2665	-0,1739
Мультиплікатор капіталу	4,1855	4,6205	0,4349
Рентабельність акціонерного капіталу, коефіцієнт	0,2964	0,0651	-0,2313

Вплив зміни оборотності активів на рентабельність активів підприємства становить:

$$\Delta P_{a\text{ Оа}} = P_{a\text{ 4 кв}} - P_{a\text{ ум}} = 0,0132 - 0,0233 = - 0,0101 \quad (9.10)$$

Отже, скупний вплив факторів на рентабельність активів підприємства склав:

$$\Delta P_{a\text{ заг}} = \Delta P_{a\text{ Рп}} + \Delta P_{a\text{ Оа}} = - 0,0475 - 0,0101 = - 0,0576 \quad (9.11)$$

Загальна зміна рентабельності активів у 4 кварталі порівняно з 1 кварталом становила:

$$\Delta P_{a\text{ заг}} = P_{a\text{ 4 кв}} - P_{a\text{ 1 кв}} = 0,0132 - 0,0708 = - 0,0576 \quad (9.12)$$

Таким чином рентабельність активів підприємства скоротилася на 4,72% внаслідок зниження рентабельності продажів та на 1,04% – внаслідок зниження оборотності активів.

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу рентабельності акціонерного капіталу підприємства «Київ» наведена у табл. 9.9. Вплив рентабельності продажів, оборотності активів й мультиплікатора капіталу на результативну ознаку вимірювався у 4 кварталі порівняно з першим кварталом.

Таблиця 9.9

Вихідна інформація для здійснення факторного аналізу впливу рентабельності продажу, оборотності активів і мультиплікатора капіталу на рентабельність акціонерного капіталу підприємства «Київ»

<i>Показники</i>	<i>1 квартал</i>	<i>4 квартал</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Рентабельність продажів, коефіцієнт	0,1608	0,0528	-0,1079
Оборотність активів	0,4404	0,2665	-0,1739
Мультиплікатор капіталу	4,1855	4,6205	0,4349
Рентабельність акціонерного капіталу, коефіцієнт	0,2964	0,0651	-0,2313

Вимірювання кількісного впливу факторів здійснено методом ланцюгових підстановок. Обчислення здійснювалися у такій послідовності:

Рентабельність акціонерного капіталу у 1 кварталі:

$$P_{ак\ 1\ кв} = P_{п\ 1\ кв} \times O_{а\ 1\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,1608 \times 0,4404 \times 4,1855 = 0,2964 \quad (9.13)$$

Рентабельність акціонерного капіталу умовна₁:

$$P_{ак\ ум1} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 1\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,0528 \times 0,4404 \times 4,1855 = 0,0974 \quad (9.14)$$

Рентабельність акціонерного капіталу умовна₂:

$$P_{ак\ ум2} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 4\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,0528 \times 0,2605 \times 4,1855 = 0,0589 \quad (9.15)$$

Рентабельність акціонерного капіталу у 4 кварталі:

$$P_{ак\ 4\ кв} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 4\ кв} \times M_{к\ 4\ кв} = 0,0528 \times 0,2665 \times 4,6205 = 0,0651 \quad (9.16)$$

Вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність акціонерного капіталу становить:

$$\Delta P_{ак\ Рп} = P_{а\ ум1} - P_{а\ 1\ кв} = 0,0973 - 0,2964 = - 0,1990 \quad (9.17)$$

Вплив зміни оборотності активів на рентабельність акціонерного капіталу підприємства становить:

$$\Delta P_{ак\ Оа} = P_{а\ ум2} - P_{а\ ум1} = 0,0589 - 0,0974 = - 0,0385 \quad (9.18)$$

Вплив зміни мультиплікатору капіталу на рентабельність акціонерного капіталу підприємства становить:

Вимірювання кількісного впливу факторів здійснено методом ланцюгових підстановок. Обчислення здійснювалися у такій послідовності:

Рентабельність акціонерного капіталу у 1 кварталі:

$$P_{ак\ 1\ кв} = P_{п\ 1\ кв} \times O_{а\ 1\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,1608 \times 0,4404 \times 4,1855 = 0,2964 \quad (9.13)$$

Рентабельність акціонерного капіталу умовна₁:

$$P_{ак\ ум1} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 1\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,0528 \times 0,4404 \times 4,1855 = 0,0974 \quad (9.14)$$

Рентабельність акціонерного капіталу умовна₂:

$$P_{ак\ ум2} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 4\ кв} \times M_{к\ 1\ кв} = 0,0528 \times 0,2605 \times 4,1855 = 0,0589 \quad (9.15)$$

Рентабельність акціонерного капіталу у 4 кварталі:

$$P_{ак\ 4\ кв} = P_{п\ 4\ кв} \times O_{а\ 4\ кв} \times M_{к\ 4\ кв} = 0,0528 \times 0,2665 \times 4,6205 = 0,0651 \quad (9.16)$$

Вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність акціонерного капіталу становить:

$$\Delta P_{ак\ Рп} = P_{а\ ум1} - P_{а\ 1\ кв} = 0,0973 - 0,2964 = - 0,1990 \quad (9.17)$$

Вплив зміни оборотності активів на рентабельність акціонерного капіталу підприємства становить:

$$\Delta P_{ак\ Оа} = P_{а\ ум2} - P_{а\ ум1} = 0,0589 - 0,0974 = - 0,0385 \quad (9.18)$$

Вплив зміни мультиплікатору капіталу на рентабельність акціонерного капіталу підприємства становить:

$$\Delta P_{ак Мк} = P_{а 4 кв} - P_{а ум2} = 0,0651 - 0,0589 = 0,0061 \quad (9.19)$$

Таким чином, скупний вплив факторів на рентабельність акціонерного капіталу підприємства склав:

$$\Delta P_{ак заг} = \Delta P_{ак Рп} + \Delta P_{ак Оа} + \Delta P_{ак Мк} = -0,1990 - 0,0385 + 0,0061 = -0,2313 \quad (9.20)$$

Загальна зміна рентабельності акціонерного капіталу у 4 кварталі порівняно з 1 кварталом становила:

$$\Delta P_{ак заг} = P_{ак 4 кв} - P_{ак 1 кв} = 0,0651 - 0,2964 = -0,2313 \quad (9.21)$$

Таким чином, рентабельність акціонерного капіталу підприємства скоротилася на 19,74% внаслідок зниження рентабельності продажів, на 4,36% – внаслідок зниження оборотності активів й зросла на 0,97% в результаті зміни мультиплікатора акціонерного капіталу.

9.7. Діагностика ринкової активності і положення підприємства на ринку цінних паперів

В аналізі ділової активності важливе місце посідає не лише визначення положення підприємства на товарному, а й на фінансовому, зокрема фондовому, ринках. Тому складовою аналізу ділової активності є оцінювання ринкової активності підприємства та його положення на ринку цінних паперів. Такий аналіз здійснюється за допомогою ряду показників. Порядок обчислення основних з них наведено у табл. 9.10.

$$\Delta P_{ак Мк} = P_{а 4 кв} - P_{а ум2} = 0,0651 - 0,0589 = 0,0061 \quad (9.19)$$

Таким чином, скупний вплив факторів на рентабельність акціонерного капіталу підприємства склав:

$$\Delta P_{ак заг} = \Delta P_{ак Рп} + \Delta P_{ак Оа} + \Delta P_{ак Мк} = -0,1990 - 0,0385 + 0,0061 = -0,2313 \quad (9.20)$$

Загальна зміна рентабельності акціонерного капіталу у 4 кварталі порівняно з 1 кварталом становила:

$$\Delta P_{ак заг} = P_{ак 4 кв} - P_{ак 1 кв} = 0,0651 - 0,2964 = -0,2313 \quad (9.21)$$

Таким чином, рентабельність акціонерного капіталу підприємства скоротилася на 19,74% внаслідок зниження рентабельності продажів, на 4,36% – внаслідок зниження оборотності активів й зросла на 0,97% в результаті зміни мультиплікатора акціонерного капіталу.

9.7. Діагностика ринкової активності і положення підприємства на ринку цінних паперів

В аналізі ділової активності важливе місце посідає не лише визначення положення підприємства на товарному, а й на фінансовому, зокрема фондовому, ринках. Тому складовою аналізу ділової активності є оцінювання ринкової активності підприємства та його положення на ринку цінних паперів. Такий аналіз здійснюється за допомогою ряду показників. Порядок обчислення основних з них наведено у табл. 9.10.

Таблиця 9.10

Показники оцінювання ринкової активності та положення підприємства на ринку цінних паперів

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормативне значення
1. Чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію	$\text{ЧП}_{\text{на}}$	форма №2 р.330	форма №2 р.2615	Зростання у динаміці
2. Доходність простої акції	$\text{ЧП}_{\text{на}} / \text{РЦ}_{\text{на}}$	форма №2 р.330 / $\text{РЦ}_{\text{на}}$ *	форма №2 р.2615 / $\text{РЦ}_{\text{на}}$ *	Зростання у динаміці
3. Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції	$\text{РЦ}_{\text{на}} / \text{ЧП}_{\text{на}}$	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / форма №2 р.330	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / форма №2 р.2615	Зниження у динаміці
4. Дивідендний вихід	$\text{Д}_{\text{на}} / \text{ЧП}_{\text{на}}$	форма №2 р.340 / форма №2 р.330	форма №2 р.2650 / форма №2 р.2615	Оцінюється ситуативно
5. Коефіцієнт котирування акцій	$\text{РЦ}_{\text{на}} / \text{ОЦ}_{\text{на}} = \text{РЦ}_{\text{на}} / (\text{ВК}_{\text{сер}} / \text{К}_{\text{на}})$	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / (((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) / форма №2 р.300)	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / (((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) / форма №2 р.2600)*	Оцінюється ситуативно

* показник визначається на підставі ціни на фондовому ринку

Умовні позначення:

$\text{ЧП}_{\text{на}}$ – чистий прибуток, що припадає на 1 просту акцію;

$\text{РЦ}_{\text{на}}$ – ринкова ціна простої акції;

$\text{Д}_{\text{на}}$ – дивіденди, виплачені на 1 просту акцію;

$\text{ОЦ}_{\text{на}}$ – облікова ціна 1 акції;

$\text{ВК}_{\text{сер}}$ – середня за період вартість власного капіталу;

$\text{К}_{\text{на}}$ – середньорічна кількість простих акцій;

* при обчисленні показників необхідно звертати увагу на одиниці виміру вихідної інформації.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”: р. – рядок, к. – колонка

Таблиця 9.10

Показники оцінювання ринкової активності та положення підприємства на ринку цінних паперів

Найменування показника	Формула обчислення	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності до 2013 року	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності після 2013 р.	Нормативне значення
1. Чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію	$\text{ЧП}_{\text{на}}$	форма №2 р.330	форма №2 р.2615	Зростання у динаміці
2. Доходність простої акції	$\text{ЧП}_{\text{на}} / \text{РЦ}_{\text{на}}$	форма №2 р.330 / $\text{РЦ}_{\text{на}}$ *	форма №2 р.2615 / $\text{РЦ}_{\text{на}}$ *	Зростання у динаміці
3. Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції	$\text{РЦ}_{\text{на}} / \text{ЧП}_{\text{на}}$	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / форма №2 р.330	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / форма №2 р.2615	Зниження у динаміці
4. Дивідендний вихід	$\text{Д}_{\text{на}} / \text{ЧП}_{\text{на}}$	форма №2 р.340 / форма №2 р.330	форма №2 р.2650 / форма №2 р.2615	Оцінюється ситуативно
5. Коефіцієнт котирування акцій	$\text{РЦ}_{\text{на}} / \text{ОЦ}_{\text{на}} = \text{РЦ}_{\text{на}} / (\text{ВК}_{\text{сер}} / \text{К}_{\text{на}})$	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / (((форма №1 р.380 к.3 + форма №1 р.380 к.4) / 2) / форма №2 р.300)	$\text{РЦ}_{\text{на}}$ / (((форма №1 р.1495 к.3 + форма №1 р.1495 к.4) / 2) / форма №2 р.2600)*	Оцінюється ситуативно

* показник визначається на підставі ціни на фондовому ринку

Умовні позначення:

$\text{ЧП}_{\text{на}}$ – чистий прибуток, що припадає на 1 просту акцію;

$\text{РЦ}_{\text{на}}$ – ринкова ціна простої акції;

$\text{Д}_{\text{на}}$ – дивіденди, виплачені на 1 просту акцію;

$\text{ОЦ}_{\text{на}}$ – облікова ціна 1 акції;

$\text{ВК}_{\text{сер}}$ – середня за період вартість власного капіталу;

$\text{К}_{\text{на}}$ – середньорічна кількість простих акцій;

* при обчисленні показників необхідно звертати увагу на одиниці виміру вихідної інформації.

Показники обчислюються за даними форми №1 „Баланс” та форми №2 „Звіт про фінансові результати”: р. – рядок, к. – колонка

Чистий прибуток на 1 просту акцію. Цей показник відображає розмір чистого прибутку, який отримує емітент внаслідок своєї господарської діяльності з розрахунку на 1 просту акцію. Даний показник інформує про розмір прибутку у грошових одиницях, він є абсолютним показником і не дає можливості порівняти доходність конкретного цінного паперу з аналогічними інструментами інших емітентів за умови відмінності їх ринкових цін. Тому для поглиблення аналізу обчислюють й інші коефіцієнти.

Коефіцієнт доходності простої акції відображає співвідношення чистого прибутку і ринкової ціни простої акції, слугує своєрідним індикатором рентабельності вкладень інвестора при купівлі акції емітента на фондовому ринку. Чим вище значення даного показника, тим більш привабливими є вкладення в акції емітента з точки зору доходності.

Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції на ринку розраховують як показник, зворотній до попереднього. Він відображає період окупності вкладень, здійснених інвестором у прості акції емітента. Чим менше значення даного показника, тим швидше відбудеться повернення вкладених інвестором коштів у вигляді доходу.

Дивідендний вихід – відображає частку чистого прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді дивідендів. Даний показник здебільшого залежить від дивідендної політики підприємства. Так, якщо вона спрямована на максимізацію дивідендних виплат – показник відповідно буде зростати. Така ситуація позитивно розцінюється інвесторами, зорієнтованими на максимізацію доходності своїх вкладень. У випадках, коли емітент використовує частину отриманого чистого прибутку на накопичення і виробничий розвиток, даний показник буде незначним й позитивно розцінюватиметься інвесторами, зорієнтованими на зростання вартості свого капіталу й капіталізацію доходів.

Коефіцієнт котирування акцій – це співвідношення ринкової ціни і облікової вартості акцій підприємства. Показник відображає імідж емітента на фондовому ринку й почасти залежить від поточної кон'юнктури ринку.

Чистий прибуток на 1 просту акцію. Цей показник відображає розмір чистого прибутку, який отримує емітент внаслідок своєї господарської діяльності з розрахунку на 1 просту акцію. Даний показник інформує про розмір прибутку у грошових одиницях, він є абсолютним показником і не дає можливості порівняти доходність конкретного цінного паперу з аналогічними інструментами інших емітентів за умови відмінності їх ринкових цін. Тому для поглиблення аналізу обчислюють й інші коефіцієнти.

Коефіцієнт доходності простої акції відображає співвідношення чистого прибутку і ринкової ціни простої акції, слугує своєрідним індикатором рентабельності вкладень інвестора при купівлі акції емітента на фондовому ринку. Чим вище значення даного показника, тим більш привабливими є вкладення в акції емітента з точки зору доходності.

Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції на ринку розраховують як показник, зворотній до попереднього. Він відображає період окупності вкладень, здійснених інвестором у прості акції емітента. Чим менше значення даного показника, тим швидше відбудеться повернення вкладених інвестором коштів у вигляді доходу.

Дивідендний вихід – відображає частку чистого прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді дивідендів. Даний показник здебільшого залежить від дивідендної політики підприємства. Так, якщо вона спрямована на максимізацію дивідендних виплат – показник відповідно буде зростати. Така ситуація позитивно розцінюється інвесторами, зорієнтованими на максимізацію доходності своїх вкладень. У випадках, коли емітент використовує частину отриманого чистого прибутку на накопичення і виробничий розвиток, даний показник буде незначним й позитивно розцінюватиметься інвесторами, зорієнтованими на зростання вартості свого капіталу й капіталізацію доходів.

Коефіцієнт котирування акцій – це співвідношення ринкової ціни і облікової вартості акцій підприємства. Показник відображає імідж емітента на фондовому ринку й почасти залежить від поточної кон'юнктури ринку.

У табл. 9.11 наведено приклад аналізу положення підприємства «Київ» на ринку цінних паперів, обчислений на підставі інформації додатків Б, Д і Е.

Як видно з даних табл. 9.11, ринкова активність підприємства погіршується упродовж аналізованого року. Так, розмір чистого прибутку з розрахунку на 1 просту акцію скоротився з 1,48 грн. у 1 кварталі до 0,33 грн. у 4 кварталі. Майже утричі знизилася доходність акції та збільшився строк її окупності. Це позначилося на котируванні акцій на ринку у сторону його погіршення. При цьому середній дивідендний вихід залишається значним. Отже, підприємство застосовує відносно агресивну дивідендну політику, спрямовану на максимізацію дивідендних виплат. Враховуючи незадовільний стан підприємства, акціонерам і керівництву доцільно переглянути прийняту дивідендну політику.

Таблиця 9.11

**Показники оцінювання ринкової активності
та положення підприємства «Київ» на ринку цінних паперів**

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію	1,48	1,11	0,78	0,33	3,7	-1,15
Доходність простої акції	0,23	0,19	0,16	0,07	0,67	-0,15
Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції	4,39	5,41	6,41	13,64	1,49	9,24
Дивідендний вихід	0,96	0,95	0,24	0,48	0,76	-0,47
Коефіцієнт котирування акцій	0,62	0,57	0,46	0,40	0,51	-0,22

Загалом зміна ринкової активності підприємства є наслідком загальних змін фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

В цілому аналіз ділової активності є невід'ємною складовою оцінювання фінансово-економічного стану підприємства, без якого не можливо забезпечити комплексність діагностики в системі управління.

У табл. 9.11 наведено приклад аналізу положення підприємства «Київ» на ринку цінних паперів, обчислений на підставі інформації додатків Б, Д і Е.

Як видно з даних табл. 9.11, ринкова активність підприємства погіршується упродовж аналізованого року. Так, розмір чистого прибутку з розрахунку на 1 просту акцію скоротився з 1,48 грн. у 1 кварталі до 0,33 грн. у 4 кварталі. Майже утричі знизилася доходність акції та збільшився строк її окупності. Це позначилося на котируванні акцій на ринку у сторону його погіршення. При цьому середній дивідендний вихід залишається значним. Отже, підприємство застосовує відносно агресивну дивідендну політику, спрямовану на максимізацію дивідендних виплат. Враховуючи незадовільний стан підприємства, акціонерам і керівництву доцільно переглянути прийняту дивідендну політику.

Таблиця 9.11

**Показники оцінювання ринкової активності
та положення підприємства «Київ» на ринку цінних паперів**

<i>Найменування показника</i>	<i>1 квар тал</i>	<i>2 квар тал</i>	<i>3 квар тал</i>	<i>4 квар тал</i>	<i>За рік</i>	<i>Відхилення 4 кварталу від 1 кварталу, +/-</i>
Чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію	1,48	1,11	0,78	0,33	3,7	-1,15
Доходність простої акції	0,23	0,19	0,16	0,07	0,67	-0,15
Строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції	4,39	5,41	6,41	13,64	1,49	9,24
Дивідендний вихід	0,96	0,95	0,24	0,48	0,76	-0,47
Коефіцієнт котирування акцій	0,62	0,57	0,46	0,40	0,51	-0,22

Загалом зміна ринкової активності підприємства є наслідком загальних змін фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

В цілому аналіз ділової активності є невід'ємною складовою оцінювання фінансово-економічного стану підприємства, без якого не можливо забезпечити комплексність діагностики в системі управління.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке грошовий потік?
2. Назвіть основні види грошових потоків підприємства.
3. Які методи використовують при аналізі грошових потоків підприємства?
4. В чому полягає сутність прямого методу аналізу руху грошових коштів?
5. В чому полягає сутність непрямого методу аналізу руху грошових коштів?
6. Що таке «платоспроможність»?
7. Що таке «ліквідність підприємства»?
8. Що являє собою «ліквідність активу»?
9. Чому аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства доцільно здійснювати одночасно?
10. На які групи поділяють активи за ступенем ліквідності?
11. На які групи поділяють пасиви за термінами сплати боргових зобов'язань?
12. В чому полягає сутність аналізу ліквідності балансу?
13. Який баланс визнається абсолютно, а який – відносно ліквідним?
14. Назвіть основні показники аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства.
15. Як оцінюють і аналізують показники ліквідності і платоспроможності підприємства?
16. Що таке прибуток?
17. Яку роль відіграє прибуток в економіці в цілому та у функціонуванні підприємства зокрема?
18. За якими основними класифікаційними ознаками поділяють прибуток?
19. Назвіть основні види прибутку підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке грошовий потік?
2. Назвіть основні види грошових потоків підприємства.
3. Які методи використовують при аналізі грошових потоків підприємства?
4. В чому полягає сутність прямого методу аналізу руху грошових коштів?
5. В чому полягає сутність непрямого методу аналізу руху грошових коштів?
6. Що таке «платоспроможність»?
7. Що таке «ліквідність підприємства»?
8. Що являє собою «ліквідність активу»?
9. Чому аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства доцільно здійснювати одночасно?
10. На які групи поділяють активи за ступенем ліквідності?
11. На які групи поділяють пасиви за термінами сплати боргових зобов'язань?
12. В чому полягає сутність аналізу ліквідності балансу?
13. Який баланс визнається абсолютно, а який – відносно ліквідним?
14. Назвіть основні показники аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства.
15. Як оцінюють і аналізують показники ліквідності і платоспроможності підприємства?
16. Що таке прибуток?
17. Яку роль відіграє прибуток в економіці в цілому та у функціонуванні підприємства зокрема?
18. За якими основними класифікаційними ознаками поділяють прибуток?
19. Назвіть основні види прибутку підприємства.

20. Охарактеризуйте склад основних статей форми № 2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати».

21. За якими основними показниками оцінюють рентабельність діяльності підприємства?

22. За якими основними показниками оцінюють рентабельність використання капіталу підприємства?

23. З якими індикаторами порівнюють показники рентабельності капіталу у процесі їх аналізу?

24. Що являє собою «ділова активність» підприємства?

25. Назвіть основні характеристики ділової активності підприємства.

26. За якими основними показниками оцінюється положення підприємства на ринку цінних паперів?

27. Яким чином ефективність використання оборотних активів впливає на ділову активність підприємства?

28. Які основні показники використовують для оцінювання ділової активності підприємства?

29. Охарактеризуйте вплив ділової активності на прибутковість господарюючого суб'єкта.

30. Охарактеризуйте взаємозв'язок прибутковості підприємства і його положення на ринку цінних паперів.

20. Охарактеризуйте склад основних статей форми № 2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати».

21. За якими основними показниками оцінюють рентабельність діяльності підприємства?

22. За якими основними показниками оцінюють рентабельність використання капіталу підприємства?

23. З якими індикаторами порівнюють показники рентабельності капіталу у процесі їх аналізу?

24. Що являє собою «ділова активність» підприємства?

25. Назвіть основні характеристики ділової активності підприємства.

26. За якими основними показниками оцінюється положення підприємства на ринку цінних паперів?

27. Яким чином ефективність використання оборотних активів впливає на ділову активність підприємства?

28. Які основні показники використовують для оцінювання ділової активності підприємства?

29. Охарактеризуйте вплив ділової активності на прибутковість господарюючого суб'єкта.

30. Охарактеризуйте взаємозв'язок прибутковості підприємства і його положення на ринку цінних паперів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Здатність активу трансформуватися у готівкові кошти – це:

- а) ліквідність підприємства;
- б) ліквідність активу;
- в) ефективність використання активу;
- г) платоспроможність;
- д) фінансова стійкість.

2. Зниження ліквідності підприємства з часом може призвести до:

- а) зниження платоспроможності;
- б) підвищення платоспроможності;
- в) підвищення ефективності використання капіталу підприємства;
- г) підвищення інтенсивності використання капіталу підприємства;
- д) зростання оборотних активів.

3. Окремі показники оцінки ліквідності характеризують також:

- а) ефект фінансового важеля;
- б) майновий стан підприємства;
- в) платоспроможність;
- г) прибутковість;
- д) рентабельність.

4. Здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою – це:

- а) ефективність діяльності підприємства;
- б) ділова активність підприємства;
- в) платоспроможність;
- г) фінансова стійкість;
- д) ліквідність підприємства.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Здатність активу трансформуватися у готівкові кошти – це:

- а) ліквідність підприємства;
- б) ліквідність активу;
- в) ефективність використання активу;
- г) платоспроможність;
- д) фінансова стійкість.

2. Зниження ліквідності підприємства з часом може призвести до:

- а) зниження платоспроможності;
- б) підвищення платоспроможності;
- в) підвищення ефективності використання капіталу підприємства;
- г) підвищення інтенсивності використання капіталу підприємства;
- д) зростання оборотних активів.

3. Окремі показники оцінки ліквідності характеризують також:

- а) ефект фінансового важеля;
- б) майновий стан підприємства;
- в) платоспроможність;
- г) прибутковість;
- д) рентабельність.

4. Здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою – це:

- а) ефективність діяльності підприємства;
- б) ділова активність підприємства;
- в) платоспроможність;
- г) фінансова стійкість;
- д) ліквідність підприємства.

5. Які активи є найбільш ліквідними:

- а) грошові кошти;
- б) дебіторська заборгованість у розрахунках;
- в) основні засоби;
- г) дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- д) виробничі запаси.

6. Позитивно оцінюють ситуацію, за якої:

- а) коефіцієнт покриття знижується, а показники швидкої та абсолютної платоспроможності зростають;
- б) показники швидкої та абсолютної платоспроможності знижуються;
- в) коефіцієнт покриття знижується;
- г) коефіцієнт абсолютної платоспроможності знижується;
- д) показники швидкої та абсолютної платоспроможності зростають.

7. При оцінці платоспроможності досліджують:

- а) структуру власного капіталу;
- б) рентабельність капіталу;
- в) структуру довгострокових позик;
- г) покриття поточних зобов'язань оборотними активами;
- д) наявність і склад необоротних активів.

8. Можливість своєчасно погашати зобов'язання підприємства готівковими грошовими ресурсами – це:

- а) ліквідність підприємства;
- б) ділова активність;
- в) ефективність діяльності;
- г) платоспроможність;
- д) фінансова стійкість.

5. Які активи є найбільш ліквідними:

- а) грошові кошти;
- б) дебіторська заборгованість у розрахунках;
- в) основні засоби;
- г) дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- д) виробничі запаси.

6. Позитивно оцінюють ситуацію, за якої:

- а) коефіцієнт покриття знижується, а показники швидкої та абсолютної платоспроможності зростають;
- б) показники швидкої та абсолютної платоспроможності знижуються;
- в) коефіцієнт покриття знижується;
- г) коефіцієнт абсолютної платоспроможності знижується;
- д) показники швидкої та абсолютної платоспроможності зростають.

7. При оцінці платоспроможності досліджують:

- а) структуру власного капіталу;
- б) рентабельність капіталу;
- в) структуру довгострокових позик;
- г) покриття поточних зобов'язань оборотними активами;
- д) наявність і склад необоротних активів.

8. Можливість своєчасно погашати зобов'язання підприємства готівковими грошовими ресурсами – це:

- а) ліквідність підприємства;
- б) ділова активність;
- в) ефективність діяльності;
- г) платоспроможність;
- д) фінансова стійкість.

9. Аналіз платоспроможності підприємства здійснюють з метою:

- а) оцінки наявності і руху дебіторської заборгованості;
- б) аналізу старіння дебіторських рахунків;
- в) визначення доцільності залучення капіталу;
- г) оцінки здатності підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання;
- д) визначення ступеня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

10. Показник платоспроможності, що показує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути погашена на дату складання балансу, називають коефіцієнтом:

- а) поточної платоспроможності;
- б) покриття запасами;
- в) покриття;
- г) швидкої платоспроможності;
- д) абсолютної платоспроможності.

11. Позитивно оцінюють ситуацію, за якої коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості:

- а) більше 0;
- б) перевищує коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- в) менший, ніж коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- г) дорівнює 0;
- д) зростає в динаміці.

12. Який показник характеризує ліквідність підприємства:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) рентабельність активів;
- в) коефіцієнт покриття;

9. Аналіз платоспроможності підприємства здійснюють з метою:

- а) оцінки наявності і руху дебіторської заборгованості;
- б) аналізу старіння дебіторських рахунків;
- в) визначення доцільності залучення капіталу;
- г) оцінки здатності підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання;
- д) визначення ступеня залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

10. Показник платоспроможності, що показує, яка частка короткострокових зобов'язань може бути погашена на дату складання балансу, називають коефіцієнтом:

- а) поточної платоспроможності;
- б) покриття запасами;
- в) покриття;
- г) швидкої платоспроможності;
- д) абсолютної платоспроможності.

11. Позитивно оцінюють ситуацію, за якої коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості:

- а) більше 0;
- б) перевищує коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- в) менший, ніж коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- г) дорівнює 0;
- д) зростає в динаміці.

12. Який показник характеризує ліквідність підприємства:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) рентабельність активів;
- в) коефіцієнт покриття;

- г) коефіцієнт заборгованості;
- д) фондівдача.

13. Валовий прибуток підприємства визначають як:

- а) різницю між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та сумою непрямих податків (податку на додану вартість й акцизного збору) й інших відрахувань з доходу;
- б) різницю між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції;
- в) суму чистого прибутку та постійних витрат підприємства;
- г) суму чистого прибутку та змінних витрат підприємства;
- д) суму чистого прибутку та операційних витрат підприємства.

14. Показник дивідендного виходу характеризує:

- а) частку чистого прибутку, яка сплачується у вигляді дивідендів на прості акції;
- б) доходність привілейованої акції;
- в) доходність власного капіталу підприємства;
- г) співвідношення виплачених дивідендів і власного капіталу підприємства;
- д) строк окупності акції.

15. Рівень генерування доходів характеризує:

- а) ефективність використання власного капіталу;
- б) ефективність використання сукупного капіталу;
- в) інтенсивність використання власного капіталу;
- г) ефективність використання необоротних активів;
- д) ефективність використання позикових джерел фінансування.

16. Оборотність активів визначають як співвідношення:

- а) чистого прибутку та середньорічної вартості активів;

- г) коефіцієнт заборгованості;
- д) фондівдача.

13. Валовий прибуток підприємства визначають як:

- а) різницю між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та сумою непрямих податків (податку на додану вартість й акцизного збору) й інших відрахувань з доходу;
- б) різницю між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції;
- в) суму чистого прибутку та постійних витрат підприємства;
- г) суму чистого прибутку та змінних витрат підприємства;
- д) суму чистого прибутку та операційних витрат підприємства.

14. Показник дивідендного виходу характеризує:

- а) частку чистого прибутку, яка сплачується у вигляді дивідендів на прості акції;
- б) доходність привілейованої акції;
- в) доходність власного капіталу підприємства;
- г) співвідношення виплачених дивідендів і власного капіталу підприємства;
- д) строк окупності акції.

15. Рівень генерування доходів характеризує:

- а) ефективність використання власного капіталу;
- б) ефективність використання сукупного капіталу;
- в) інтенсивність використання власного капіталу;
- г) ефективність використання необоротних активів;
- д) ефективність використання позикових джерел фінансування.

16. Оборотність активів визначають як співвідношення:

- а) чистого прибутку та середньорічної вартості активів;

- б) чистого доходу від реалізації та середньорічної вартості активів;
- в) операційного прибутку та середньорічної вартості активів;
- г) валового прибутку та середньорічної вартості активів;
- д) виручки від реалізації і необоротних активів.

17. Маржинальний дохід визначають як:

- а) різницю між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та сумою непрямих податків (податку на додану вартість й акцизного збору);
- б) суму чистого прибутку та постійних витрат підприємства;
- в) суму чистого прибутку та операційних витрат підприємства;
- г) різницю між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції;
- д) суму чистого прибутку та змінних витрат підприємства.

18. Оборотність активів підприємства характеризує його:

- а) ділову активність;
- б) рентабельність;
- в) фінансову стійкість;
- г) платоспроможність;
- д) майновий стан.

19. Показник доходності перманентного капіталу характеризує:

- а) інтенсивність використання сукупного капіталу;
- б) ефективність використання необоротних активів;
- в) ефективність використання власного капіталу;
- г) ефективність використання сукупного капіталу;
- д) ефективність використання позикових джерел фінансування.

20. Який показник характеризує ділову активність підприємства:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт приросту основних засобів;

- б) чистого доходу від реалізації та середньорічної вартості активів;
- в) операційного прибутку та середньорічної вартості активів;
- г) валового прибутку та середньорічної вартості активів;
- д) виручки від реалізації і необоротних активів.

17. Маржинальний дохід визначають як:

- а) різницю між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та сумою непрямих податків (податку на додану вартість й акцизного збору);
- б) суму чистого прибутку та постійних витрат підприємства;
- в) суму чистого прибутку та операційних витрат підприємства;
- г) різницю між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції;
- д) суму чистого прибутку та змінних витрат підприємства.

18. Оборотність активів підприємства характеризує його:

- а) ділову активність;
- б) рентабельність;
- в) фінансову стійкість;
- г) платоспроможність;
- д) майновий стан.

19. Показник доходності перманентного капіталу характеризує:

- а) інтенсивність використання сукупного капіталу;
- б) ефективність використання необоротних активів;
- в) ефективність використання власного капіталу;
- г) ефективність використання сукупного капіталу;
- д) ефективність використання позикових джерел фінансування.

20. Який показник характеризує ділову активність підприємства:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт приросту основних засобів;

- в) коефіцієнт покриття;
- г) оборотність власного капіталу;
- д) коефіцієнт абсолютної платоспроможності.

21. Рентабельність власного капіталу обчислюють як відношення:

- а) чистого прибутку до середньої величини власного капіталу;
- б) чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу;
- в) реінвестованого прибутку до середньої величини власного капіталу;
- г) чистого прибутку до середньої величини статутного капіталу;
- д) операційного прибутку до середньої величини сукупного капіталу.

22. Позитивно оцінюється ситуація, при якій:

- а) зростає оборотність власного капіталу;
- б) оборотність власного капіталу зростає, а сукупних активів – знижується;
- в) уповільнюється оборотність власного капіталу;
- г) оборотність власного капіталу знижується, а сукупних активів – зростає;
- д) уповільнюється оборотність активів.

23. Який показник характеризує ефективність використання основних засобів підприємства:

- а) рентабельність основних засобів;
- б) коефіцієнт придатності основних засобів;
- в) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- г) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- д) коефіцієнт зносу основних засобів.

24. Показник доходності простої акції характеризує:

- а) відсоток доходу, який сплачується у вигляді дивідендів;
- б) ефективність використання активів підприємства;

- в) коефіцієнт покриття;
- г) оборотність власного капіталу;
- д) коефіцієнт абсолютної платоспроможності.

21. Рентабельність власного капіталу обчислюють як відношення:

- а) чистого прибутку до середньої величини власного капіталу;
- б) чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу;
- в) реінвестованого прибутку до середньої величини власного капіталу;
- г) чистого прибутку до середньої величини статутного капіталу;
- д) операційного прибутку до середньої величини сукупного капіталу.

22. Позитивно оцінюється ситуація, при якій:

- а) зростає оборотність власного капіталу;
- б) оборотність власного капіталу зростає, а сукупних активів – знижується;
- в) уповільнюється оборотність власного капіталу;
- г) оборотність власного капіталу знижується, а сукупних активів – зростає;
- д) уповільнюється оборотність активів.

23. Який показник характеризує ефективність використання основних засобів підприємства:

- а) рентабельність основних засобів;
- б) коефіцієнт придатності основних засобів;
- в) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- г) коефіцієнт вибуття основних засобів;
- д) коефіцієнт зносу основних засобів.

24. Показник доходності простої акції характеризує:

- а) відсоток доходу, який сплачується у вигляді дивідендів;
- б) ефективність використання активів підприємства;

в) строк, протягом якого окупляться кошти, вкладені у придбання акції на ринку;

г) доходність сукупного капіталу підприємства;

д) співвідношення доходу на 1 просту акцію та ринкової ціни акції.

25. До показників аналізу рентабельності капіталу не належить:

а) рентабельність продажу;

б) рентабельність активів;

в) рентабельність власного капіталу;

г) доходність перманентного капіталу;

д) рівень генерування доходів.

26. Позитивно оцінюється ситуація, у якій відбувається:

а) зростання терміну обороту активів;

б) підвищення оборотності активів;

в) уповільнення оборотності власного капіталу;

г) зростання строку окупності акцій;

д) зниження доходності простої акції.

27. До показників аналізу рентабельності діяльності не належить:

а) рентабельність продажу;

б) окупність витрат;

в) рентабельність операційної діяльності;

г) валова рентабельність продажу;

д) рентабельність активів.

28. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції та середньорічної вартості активів підприємства – це показник:

а) оборотності власного капіталу;

б) рентабельності власного капіталу;

в) строк, протягом якого окупляться кошти, вкладені у придбання акції на ринку;

г) доходність сукупного капіталу підприємства;

д) співвідношення доходу на 1 просту акцію та ринкової ціни акції.

25. До показників аналізу рентабельності капіталу не належить:

а) рентабельність продажу;

б) рентабельність активів;

в) рентабельність власного капіталу;

г) доходність перманентного капіталу;

д) рівень генерування доходів.

26. Позитивно оцінюється ситуація, у якій відбувається:

а) зростання терміну обороту активів;

б) підвищення оборотності активів;

в) уповільнення оборотності власного капіталу;

г) зростання строку окупності акцій;

д) зниження доходності простої акції.

27. До показників аналізу рентабельності діяльності не належить:

а) рентабельність продажу;

б) окупність витрат;

в) рентабельність операційної діяльності;

г) валова рентабельність продажу;

д) рентабельність активів.

28. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції та середньорічної вартості активів підприємства – це показник:

а) оборотності власного капіталу;

б) рентабельності власного капіталу;

- в) рентабельності активів;
- г) оборотності активів;
- д) фондівдачі.

29. Строк окупності власного капіталу відображає:

- а) зниження рентабельності сукупного капіталу;
- б) ефект фінансового важеля;
- в) ефект операційного важеля;
- г) термін, упродовж якого відбувається повне відшкодування власного капіталу підприємства;
- д) інтенсивність використання активів підприємства.

30. З якими індикаторами не можна порівнювати показники рентабельності капіталу:

- а) середньою доходністю капіталу по ринку;
- б) ставками банківських відсотків;
- в) ефективністю використання капіталу конкурентів;
- г) рентабельністю продажів;
- д) середньою рентабельністю капіталу підприємств аналогічних сфер діяльності.

- в) рентабельності активів;
- г) оборотності активів;
- д) фондівдачі.

29. Строк окупності власного капіталу відображає:

- а) зниження рентабельності сукупного капіталу;
- б) ефект фінансового важеля;
- в) ефект операційного важеля;
- г) термін, упродовж якого відбувається повне відшкодування власного капіталу підприємства;
- д) інтенсивність використання активів підприємства.

30. З якими індикаторами не можна порівнювати показники рентабельності капіталу:

- а) середньою доходністю капіталу по ринку;
- б) ставками банківських відсотків;
- в) ефективністю використання капіталу конкурентів;
- г) рентабельністю продажів;
- д) середньою рентабельністю капіталу підприємств аналогічних сфер діяльності.

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте ліквідність балансу підприємства «Оболонь». Зробіть узагальнюючий висновок.

Вправа 2.

На підставі даних додатків Ж і К проаналізуйте ліквідність і платоспроможність підприємства. Обчисліть коефіцієнти: абсолютної і швидкої платоспроможності, покриття, покриття запасами та запасами готової продукції і товарів, мобільності активів, прострочення дебіторської заборгованості. Розрахуйте частки загальної і простроченої дебіторської заборгованості в оборотних активах, грошових коштів у сукупних і оборотних активах.

За результатами розрахунків підготуйте аналітичний висновок щодо рівнів ліквідності й платоспроможності досліджуваного підприємства.

Вправа 3.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізувати прибутковість та рентабельність діяльності підприємства «Оболонь». Обчисліть такі показники: продуктивність праці по чистому прибутку й чистому доходу, рентабельність продажу по чистому, операційному і валовому прибутку, окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності), рентабельність власного оборотного капіталу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо ефективності господарювання досліджуваного підприємства.

Вправа 4.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте рентабельність використання капіталу підприємства «Оболонь». Обчисліть показники: рентабельність активів, в тому числі по чистому прибутку та фінансовим

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

На підставі даних додатку Ж проаналізуйте ліквідність балансу підприємства «Оболонь». Зробіть узагальнюючий висновок.

Вправа 2.

На підставі даних додатків Ж і К проаналізуйте ліквідність і платоспроможність підприємства. Обчисліть коефіцієнти: абсолютної і швидкої платоспроможності, покриття, покриття запасами та запасами готової продукції і товарів, мобільності активів, прострочення дебіторської заборгованості. Розрахуйте частки загальної і простроченої дебіторської заборгованості в оборотних активах, грошових коштів у сукупних і оборотних активах.

За результатами розрахунків підготуйте аналітичний висновок щодо рівнів ліквідності й платоспроможності досліджуваного підприємства.

Вправа 3.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізувати прибутковість та рентабельність діяльності підприємства «Оболонь». Обчисліть такі показники: продуктивність праці по чистому прибутку й чистому доходу, рентабельність продажу по чистому, операційному і валовому прибутку, окупність операційних витрат (рентабельність операційної діяльності), рентабельність власного оборотного капіталу.

Підготуйте стислий аналітичний висновок щодо ефективності господарювання досліджуваного підприємства.

Вправа 4.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте рентабельність використання капіталу підприємства «Оболонь». Обчисліть показники: рентабельність активів, в тому числі по чистому прибутку та фінансовим

витратам, рівень генерування доходів, рентабельність авансованого капіталу, рентабельність власного капіталу, доходність перманентного капіталу, строк окупності власного капіталу.

Підготуйте короткий аналітичний висновок щодо ефективності використання капіталу досліджуваним підприємством.

Вправа 5.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте ділову активність підприємства «Оболонь». Обчисліть показники: оборотності активів і власного капіталу підприємства.

Здійсніть факторний аналіз за моделями взаємозв'язку рентабельності і оборотності капіталу підприємства.

Підготуйте стислий аналітичний висновок. При цьому врахуйте результати аналізу оборотності оборотних коштів й визначення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства із ситуаційних вправ II модуля навчального посібника.

Вправа 6.

На підставі даних додатків Ж, З і К проаналізуйте ринкову активність підприємства «Оболонь» і його положення на ринку цінних паперів. Обчисліть показники: чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію, доходність простої акції, строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції, дивідендний вихід, коефіцієнт котирування акцій.

витратам, рівень генерування доходів, рентабельність авансованого капіталу, рентабельність власного капіталу, доходність перманентного капіталу, строк окупності власного капіталу.

Підготуйте короткий аналітичний висновок щодо ефективності використання капіталу досліджуваним підприємством.

Вправа 5.

На підставі даних додатків Ж і З проаналізуйте ділову активність підприємства «Оболонь». Обчисліть показники: оборотності активів і власного капіталу підприємства.

Здійсніть факторний аналіз за моделями взаємозв'язку рентабельності і оборотності капіталу підприємства.

Підготуйте стислий аналітичний висновок. При цьому врахуйте результати аналізу оборотності оборотних коштів й визначення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства із ситуаційних вправ II модуля навчального посібника.

Вправа 6.

На підставі даних додатків Ж, З і К проаналізуйте ринкову активність підприємства «Оболонь» і його положення на ринку цінних паперів. Обчисліть показники: чистий прибуток з розрахунку на 1 просту акцію, доходність простої акції, строк окупності коштів, вкладених у придбання простої акції, дивідендний вихід, коефіцієнт котирування акцій.

МОДУЛЬ V
КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ,
ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 10. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ
БАНКРУТСТВА

10.1. Сутність та складові економічної безпеки підприємства.
Об’єктивна необхідність комплексної діагностики економічної безпеки

Важливим аспектом діагностики в системі управління підприємством є оцінювання його економічної безпеки.

Економічну безпеку підприємства зазвичай розглядають [22] як:

– стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації;

– стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;

– сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб’єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань;

– стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації

МОДУЛЬ V
КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ,
ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 10. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ
БАНКРУТСТВА

10.1. Сутність та складові економічної безпеки підприємства.
Об’єктивна необхідність комплексної діагностики економічної безпеки

Важливим аспектом діагностики в системі управління підприємством є оцінювання його економічної безпеки.

Економічну безпеку підприємства зазвичай розглядають [22] як:

– стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації;

– стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;

– сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб’єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань;

– стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації

за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [22].

Отже, економічна безпека є комплексною категорією, а тому її діагностика має ґрунтуватися на комплексних оцінках.

Усі сфери життєдіяльності підприємства з точки зору економічної безпеки його функціонування взаємопов'язані. Порушення однієї з них призводить до порушень інших і навпаки. Так, наприклад, накопичення надмірного обсягу позикового капіталу при невваженому фінансовому управлінні може в кінцевому рахунку призвести до порушення фінансової рівноваги і втрати фінансової стійкості підприємства. Останнє, у свою чергу, призводитиме до зниження платоспроможності й унеможливить вчасні розрахунки з контрагентами, сплату податків і зборів, заробітної плати тощо. Внаслідок цього порушуватиметься ритмічність виробничо-господарської діяльності, що в кінцевому рахунку обумовить зниження обсягів виробництва й продажу і/або погіршення результатів роботи. Зниження прибутковості призведе до обмеження здатності підприємства до самофінансування і унеможливить залучення капіталу з зовнішніх джерел внаслідок погіршення інвестиційної привабливості підприємства. Такий причинно-наслідковий ланцюжок зміни умов і результатів функціонування підприємства може подовжуватися і набувати найрізноманітніших варіантів перебігу. Водночас, найрізноманітнішими можуть бути і самі ланцюжки як негативних, так і позитивних процесів у життєдіяльності підприємства. Проте, усі вони є динамічними – такими, що розвиваються і змінюються в часі. Між виникненням і поглибленням тих чи інших симптомів виникає часовий лаг. Тому у кожний конкретний період часу фінансово-економічний стан підприємства вирізняється набором як позитивних, так і негативних ознак та формування тих чи інших пропорцій між ними. Адже у практичній діяльності ситуація, за якої фінансовий стан підприємства можна оцінити цілком позитивно або цілком негативно, швидше виключення, ніж правило.

за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [22].

Отже, економічна безпека є комплексною категорією, а тому її діагностика має ґрунтуватися на комплексних оцінках.

Усі сфери життєдіяльності підприємства з точки зору економічної безпеки його функціонування взаємопов'язані. Порушення однієї з них призводить до порушень інших і навпаки. Так, наприклад, накопичення надмірного обсягу позикового капіталу при невваженому фінансовому управлінні може в кінцевому рахунку призвести до порушення фінансової рівноваги і втрати фінансової стійкості підприємства. Останнє, у свою чергу, призводитиме до зниження платоспроможності й унеможливить вчасні розрахунки з контрагентами, сплату податків і зборів, заробітної плати тощо. Внаслідок цього порушуватиметься ритмічність виробничо-господарської діяльності, що в кінцевому рахунку обумовить зниження обсягів виробництва й продажу і/або погіршення результатів роботи. Зниження прибутковості призведе до обмеження здатності підприємства до самофінансування і унеможливить залучення капіталу з зовнішніх джерел внаслідок погіршення інвестиційної привабливості підприємства. Такий причинно-наслідковий ланцюжок зміни умов і результатів функціонування підприємства може подовжуватися і набувати найрізноманітніших варіантів перебігу. Водночас, найрізноманітнішими можуть бути і самі ланцюжки як негативних, так і позитивних процесів у життєдіяльності підприємства. Проте, усі вони є динамічними – такими, що розвиваються і змінюються в часі. Між виникненням і поглибленням тих чи інших симптомів виникає часовий лаг. Тому у кожний конкретний період часу фінансово-економічний стан підприємства вирізняється набором як позитивних, так і негативних ознак та формування тих чи інших пропорцій між ними. Адже у практичній діяльності ситуація, за якої фінансовий стан підприємства можна оцінити цілком позитивно або цілком негативно, швидше виключення, ніж правило.

Як неодноразово зазначалося, діагностика в системі управління покликана виявляти та оцінювати процеси життєдіяльності підприємства і бути інструментом менеджменту у прийнятті рішень щодо посилення переваг та усунення негативних симптомів стану і діяльності підприємства.

Коли діагностика здійснюється з метою внутрішнього управління підприємством, одночасний прояв позитивних і негативних симптомів фінансово-економічного стану і результатів діяльності не викликає ускладнень. Менеджер, виявляючи позитивні аспекти стану і діяльності підприємства, розробляє і сприяє реалізації заходів щодо їх посилення. Виявляючи негативні аспекти – запроваджує заходи щодо їх усунення або мінімізації руйнівного впливу. Тут частіше не виникає потреби у прийнятті одного єдиного комплексного рішення. Адже управління підприємством – це завжди набір, комплекс різноманітних рішень.

При зовнішній діагностиці ситуація інша. Зовнішній користувач результатів діагностики зазвичай не впливає на стан і діяльність підприємства. Метою його аналізу є прийняття рішень щодо своїх власних дій у відношенні підприємства-об'єкту аналізу. Зовнішній користувач має для себе чітко і однозначно відповісти на питання:

- «я буду укладати угоду про постачання своєї продукції даному підприємству у кредит чи ні?»;
- «я видам фінансовий кредит підприємству чи ні?»;
- «я купуватиму акції (облігації, інші цінні папери) даного підприємства чи ні?»;
- «на яких умовах я погоджусь на співпрацю з даним підприємством?» тощо.

Отже розшарування економічної ситуації на підприємстві на «позитивні» і «негативні» сторони для зовнішнього користувача результатів діагностики не прийнятне. Йому потрібна однозначна оцінка, за результатами якої він зможе прийняти однозначне рішення. Це викликає потребу у комплексному узагальнюючому оцінюванні фінансово-економічного стану підприємства.

Як неодноразово зазначалося, діагностика в системі управління покликана виявляти та оцінювати процеси життєдіяльності підприємства і бути інструментом менеджменту у прийнятті рішень щодо посилення переваг та усунення негативних симптомів стану і діяльності підприємства.

Коли діагностика здійснюється з метою внутрішнього управління підприємством, одночасний прояв позитивних і негативних симптомів фінансово-економічного стану і результатів діяльності не викликає ускладнень. Менеджер, виявляючи позитивні аспекти стану і діяльності підприємства, розробляє і сприяє реалізації заходів щодо їх посилення. Виявляючи негативні аспекти – запроваджує заходи щодо їх усунення або мінімізації руйнівного впливу. Тут частіше не виникає потреби у прийнятті одного єдиного комплексного рішення. Адже управління підприємством – це завжди набір, комплекс різноманітних рішень.

При зовнішній діагностиці ситуація інша. Зовнішній користувач результатів діагностики зазвичай не впливає на стан і діяльність підприємства. Метою його аналізу є прийняття рішень щодо своїх власних дій у відношенні підприємства-об'єкту аналізу. Зовнішній користувач має для себе чітко і однозначно відповісти на питання:

- «я буду укладати угоду про постачання своєї продукції даному підприємству у кредит чи ні?»;
- «я видам фінансовий кредит підприємству чи ні?»;
- «я купуватиму акції (облігації, інші цінні папери) даного підприємства чи ні?»;
- «на яких умовах я погоджусь на співпрацю з даним підприємством?» тощо.

Отже розшарування економічної ситуації на підприємстві на «позитивні» і «негативні» сторони для зовнішнього користувача результатів діагностики не прийнятне. Йому потрібна однозначна оцінка, за результатами якої він зможе прийняти однозначне рішення. Це викликає потребу у комплексному узагальнюючому оцінюванні фінансово-економічного стану підприємства.

Тобто обчислення єдиного критерію діагностики, який дозволить однозначно оцінити стан підприємства і прийняти остаточне управлінське рішення.

Визначенням такого єдиного критерію переймалися вчені тривалий час. Пропонувалося у його якості обрати рентабельність активів, рентабельність діяльності, фінансову незалежність підприємства й багато інших показників. Проте, кожен з цих показників, висвітлюючи важливу сторону життєдіяльності підприємства, не враховував інші її аспекти. Тому ще у першій половині ХХ ст. у рамках діяльності школи мультिवаріантних аналітиків започатковано розроблення комплексних узагальнюючих критеріїв аналізу шляхом інтеграції декількох ключових параметрів оцінювання стану підприємства в одному показнику.

Нині таких комплексних критеріїв запропоновано у науковій літературі і використовується у практиці багато. Це обумовлено тим, що для різних господарюючих суб'єктів, у різних сферах економіки та за різних соціально-економічних обставин в країні найважливіші індикатори, що свідчать про фінансово-економічний стан підприємства, різняться. Наприклад, для підприємств торгівлі й інших господарюючих суб'єктів, у діяльності яких ключову роль відіграє здатність акумулювати обігові кошти, важливим індикатором фінансового стану буде частка оборотних активів у майні. Тоді, як для фондомістких виробництв такий критерій відіграє лише додаткову роль в оцінюванні фінансового стану. У періоди поглиблення кризи платежів в економіці найважливішими критеріями оцінювання є платоспроможність та ритмічність розрахунків з кредиторами. У стабільній платіжній ситуації ці критерії залишаться важливими, проте рівень їх вагомості в оцінюванні фінансово-економічного стану підприємств знизиться. Крім того, для різних зовнішніх користувачів результатів діагностики ключові критерії оцінювання також відрізняються внаслідок відмінностей у їхніх цілях й інтересах. Наприклад, для кредиторів одним з найважливіших параметрів оцінювання є наявна заборгованість і платоспроможність підприємства, для інвесторів – прибутковість і майновий стан.

Тобто обчислення єдиного критерію діагностики, який дозволить однозначно оцінити стан підприємства і прийняти остаточне управлінське рішення.

Визначенням такого єдиного критерію переймалися вчені тривалий час. Пропонувалося у його якості обрати рентабельність активів, рентабельність діяльності, фінансову незалежність підприємства й багато інших показників. Проте, кожен з цих показників, висвітлюючи важливу сторону життєдіяльності підприємства, не враховував інші її аспекти. Тому ще у першій половині ХХ ст. у рамках діяльності школи мультिवаріантних аналітиків започатковано розроблення комплексних узагальнюючих критеріїв аналізу шляхом інтеграції декількох ключових параметрів оцінювання стану підприємства в одному показнику.

Нині таких комплексних критеріїв запропоновано у науковій літературі і використовується у практиці багато. Це обумовлено тим, що для різних господарюючих суб'єктів, у різних сферах економіки та за різних соціально-економічних обставин в країні найважливіші індикатори, що свідчать про фінансово-економічний стан підприємства, різняться. Наприклад, для підприємств торгівлі й інших господарюючих суб'єктів, у діяльності яких ключову роль відіграє здатність акумулювати обігові кошти, важливим індикатором фінансового стану буде частка оборотних активів у майні. Тоді, як для фондомістких виробництв такий критерій відіграє лише додаткову роль в оцінюванні фінансового стану. У періоди поглиблення кризи платежів в економіці найважливішими критеріями оцінювання є платоспроможність та ритмічність розрахунків з кредиторами. У стабільній платіжній ситуації ці критерії залишаться важливими, проте рівень їх вагомості в оцінюванні фінансово-економічного стану підприємств знизиться. Крім того, для різних зовнішніх користувачів результатів діагностики ключові критерії оцінювання також відрізняються внаслідок відмінностей у їхніх цілях й інтересах. Наприклад, для кредиторів одним з найважливіших параметрів оцінювання є наявна заборгованість і платоспроможність підприємства, для інвесторів – прибутковість і майновий стан.

Отже, для комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємства у різних ситуаціях можуть застосовуватися різноманітні методи і моделі аналізу. Проте, у кожній такій ситуації зазвичай застосовується один узагальнюючий комплексний показник. Його вибір залежить від специфіки діяльності підприємства, його галузевої приналежності, поточної ситуації в економіці і, найголовніше, від цілей і задач користувача результатів діагностики.

Розроблення усіх комплексних узагальнюючих показників відбувається за такими загальними етапами:

1) визначення ключових індикаторів оцінювання фінансово-економічного стану, які найкращим чином відображають ситуацію на підприємстві та відповідають інтересам користувачів результатів діагностики. Іноді цей етап супроводжується встановленням вагомості впливу індикаторів на узагальнюючий показник;

2) визначення принципів і механізму інтеграції індикаторів оцінювання фінансово-економічного стану у єдиному комплексному показнику;

3) побудова комплексного показника з урахуванням вагомості окремих індикаторів оцінювання;

4) стандартизація значень єдиного комплексного показника та вироблення підходів до його оцінювання.

Усі комплексні узагальнюючі показники та методи оцінювання можна поділити на дві групи: перша – застосовується до окремо обраних підприємств і має на меті відокремлене оцінювання об'єкту діагностики; друга – використовується за наявності сукупності підприємств, передбачає їх ранжування і має на меті порівняльну оцінку об'єктів діагностики.

Отже, для комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємства у різних ситуаціях можуть застосовуватися різноманітні методи і моделі аналізу. Проте, у кожній такій ситуації зазвичай застосовується один узагальнюючий комплексний показник. Його вибір залежить від специфіки діяльності підприємства, його галузевої приналежності, поточної ситуації в економіці і, найголовніше, від цілей і задач користувача результатів діагностики.

Розроблення усіх комплексних узагальнюючих показників відбувається за такими загальними етапами:

1) визначення ключових індикаторів оцінювання фінансово-економічного стану, які найкращим чином відображають ситуацію на підприємстві та відповідають інтересам користувачів результатів діагностики. Іноді цей етап супроводжується встановленням вагомості впливу індикаторів на узагальнюючий показник;

2) визначення принципів і механізму інтеграції індикаторів оцінювання фінансово-економічного стану у єдиному комплексному показнику;

3) побудова комплексного показника з урахуванням вагомості окремих індикаторів оцінювання;

4) стандартизація значень єдиного комплексного показника та вироблення підходів до його оцінювання.

Усі комплексні узагальнюючі показники та методи оцінювання можна поділити на дві групи: перша – застосовується до окремо обраних підприємств і має на меті відокремлене оцінювання об'єкту діагностики; друга – використовується за наявності сукупності підприємств, передбачає їх ранжування і має на меті порівняльну оцінку об'єктів діагностики.

10.2. Мета, завдання і сфери застосування комплексних оцінок

Метою комплексного оцінювання є обґрунтування узагальнюючого висновку про фінансово-економічний стан підприємства та результати його діяльності з метою прийняття єдиного управлінського рішення. *Завданнями комплексних оцінок* є:

1. Узагальнення результатів аналізу.
2. Спрощення процесу аналізу фінансово-економічного стану підприємства.
3. Обґрунтування єдиного об'єктивного і неупередженого управлінського рішення.

Результати комплексних оцінок фінансово-економічного стану підприємств широко використовуються при прийнятті управлінських рішень переважним чином зовнішніми суб'єктами. Сфер застосування комплексних оцінок багато, до основних із них відносяться:

1) оцінювання кредитоспроможності підприємств. Результати такої оцінки дають змогу кредитору прийняти рішення про доцільність кредитування позичальника та обґрунтувати умови надання і повернення кредиту, адекватні кредитним ризикам кредитора і здатності позичальника повернути борг та сплатити відсотки за ним. Це найпоширеніша сфера комплексних оцінок підприємств в Україні. Проводиться усіма комерційними банками при наданні кредитів позичальникам, поручительств або гарантій. Зважаючи на її важливість у практичній діяльності, засади оцінювання кредитоспроможності викладені у окремій темі даного навчального посібника (див. тему 12 навчального посібника);

2) оцінка і прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Це одна із перших сфер життєдіяльності підприємства, яку почали вивчати і оцінювати за допомогою комплексних оцінок. Банкрутство виникає внаслідок дії ряду чинників: невваженої політики фінансування, неузгодженості грошових потоків в часі й за обсягами, низької ефективності діяльності, погіршення майнового стану, зниження конкурентоспроможності тощо. Тому про

10.2. Мета, завдання і сфери застосування комплексних оцінок

Метою комплексного оцінювання є обґрунтування узагальнюючого висновку про фінансово-економічний стан підприємства та результати його діяльності з метою прийняття єдиного управлінського рішення. *Завданнями комплексних оцінок* є:

1. Узагальнення результатів аналізу.
2. Спрощення процесу аналізу фінансово-економічного стану підприємства.
3. Обґрунтування єдиного об'єктивного і неупередженого управлінського рішення.

Результати комплексних оцінок фінансово-економічного стану підприємств широко використовуються при прийнятті управлінських рішень переважним чином зовнішніми суб'єктами. Сфер застосування комплексних оцінок багато, до основних із них відносяться:

1) оцінювання кредитоспроможності підприємств. Результати такої оцінки дають змогу кредитору прийняти рішення про доцільність кредитування позичальника та обґрунтувати умови надання і повернення кредиту, адекватні кредитним ризикам кредитора і здатності позичальника повернути борг та сплатити відсотки за ним. Це найпоширеніша сфера комплексних оцінок підприємств в Україні. Проводиться усіма комерційними банками при наданні кредитів позичальникам, поручительств або гарантій. Зважаючи на її важливість у практичній діяльності, засади оцінювання кредитоспроможності викладені у окремій темі даного навчального посібника (див. тему 12 навчального посібника);

2) оцінка і прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Це одна із перших сфер життєдіяльності підприємства, яку почали вивчати і оцінювати за допомогою комплексних оцінок. Банкрутство виникає внаслідок дії ряду чинників: невваженої політики фінансування, неузгодженості грошових потоків в часі й за обсягами, низької ефективності діяльності, погіршення майнового стану, зниження конкурентоспроможності тощо. Тому про

ймовірність його виникнення можуть сигналізувати різні показники фінансово-економічного стану, які й інтегруються у єдиний оціночний критерій;

3) оцінювання інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів. Під інвестиційною привабливістю зазвичай розуміється відповідність характеристик фінансово-майнового стану, умов і результатів діяльності підприємства вимогам і інтересам потенційного інвестора. Окремі з цих характеристик можуть більшою чи меншою мірою задовольняти інвестора. Комплексне оцінювання дає можливість узагальнити результати оцінок і встановити усереднене значення такої відповідності;

4) визначення положення підприємств на товарних і фінансовому, зокрема фондовому, ринках. Таке оцінювання дає можливість ранжувати підприємства за їх положенням на ринках і визначити місце кожного у загальному рейтингу. Результати оцінювання дають можливість іншим суб'єктам (потенційним партнерам, інвесторам тощо) зорієнтуватися у ринковій ситуації і виробити власну стратегію і тактику поведінки;

5) обґрунтування засад і методів регулювання економіки державними і місцевими органами влади. Застосовується у різноманітних державних і регіональних програмах підтримки бізнесу, а також для вироблення заходів і механізмів державного впливу на розвиток економіки в країні або регіоні.

10.3. Методи і моделі оцінювання і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства

Комплексні узагальнюючі показники аналізу фінансового стану, які застосовуються для окремих об'єктів діагностики, найбільшою мірою використовуються для оцінювання й прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Тому у науковій літературі зазвичай їх висвітлюють виключно як засади оцінювання банкрутства. Проте, зазначимо, що аналогічні підходи і методи аналізу застосовуються й для оцінювання інших характеристик

ймовірність його виникнення можуть сигналізувати різні показники фінансово-економічного стану, які й інтегруються у єдиний оціночний критерій;

3) оцінювання інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів. Під інвестиційною привабливістю зазвичай розуміється відповідність характеристик фінансово-майнового стану, умов і результатів діяльності підприємства вимогам і інтересам потенційного інвестора. Окремі з цих характеристик можуть більшою чи меншою мірою задовольняти інвестора. Комплексне оцінювання дає можливість узагальнити результати оцінок і встановити усереднене значення такої відповідності;

4) визначення положення підприємств на товарних і фінансовому, зокрема фондовому, ринках. Таке оцінювання дає можливість ранжувати підприємства за їх положенням на ринках і визначити місце кожного у загальному рейтингу. Результати оцінювання дають можливість іншим суб'єктам (потенційним партнерам, інвесторам тощо) зорієнтуватися у ринковій ситуації і виробити власну стратегію і тактику поведінки;

5) обґрунтування засад і методів регулювання економіки державними і місцевими органами влади. Застосовується у різноманітних державних і регіональних програмах підтримки бізнесу, а також для вироблення заходів і механізмів державного впливу на розвиток економіки в країні або регіоні.

10.3. Методи і моделі оцінювання і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства

Комплексні узагальнюючі показники аналізу фінансового стану, які застосовуються для окремих об'єктів діагностики, найбільшою мірою використовуються для оцінювання й прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Тому у науковій літературі зазвичай їх висвітлюють виключно як засади оцінювання банкрутства. Проте, зазначимо, що аналогічні підходи і методи аналізу застосовуються й для оцінювання інших характеристик

підприємства: його економічної безпеки, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності тощо.

Н.А. Кизим із співавторами наводять таку класифікацію існуючих підходів і методів до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств:

1. Експертні методи (метод Аргенті (А-рахунок), метод Скоуна, методика компанії EKNST & WHINNEY, методика В.В. Ковальова).
2. Економіко-математичні методи (дискримінантний аналіз, кластерний аналіз, дерева класифікації, імітаційне моделювання).
3. Штучні інтелектуальні системи (експертні системи, нейронні мережі).
4. Методи оцінки фінансового стану (приватні, комплексні, матричні, кількісні, якісні, кількісно-якісні, методика У. Бивера, методика Ж. Депаляна, матриця Ж. Франкштона та Н. Рома) [24].

Наприклад, метод оцінки ймовірності банкрутства А-рахунок був запропонований у 1979 р. професором Аргенті. Він представляє собою формалізацію вражень, відчуттів, різноманітних відомостей діяльності підприємства у вигляді експертних оцінок [24].

Метод Скоуна базується на евристичному якісному аналізі відповідей на такі запитання:

- компанії менше п'яти років?
- компанія працює у циклічній галузі?
- корткострокові зобов'язання більше оборотних активів?
- співвідношення позичених та власних засобів більше 100%?
- за останні чотири роки виручка збільшилася більше, ніж на 50%?
- резерви від'ємні та по абсолютному розміру перевищують вартість власного капіталу?
- компанія переїжджає або має намір переїхати?
- чи використовує компанія «творчий» бухгалтерській облік?
- чи не суттєво збільшилося співвідношення позикових та власних засобів за попередній рік?
- чи не змінила компанія за останній час банк, аудиторів, директорів?

підприємства: його економічної безпеки, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності тощо.

Н.А. Кизим із співавторами наводять таку класифікацію існуючих підходів і методів до оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств:

1. Експертні методи (метод Аргенті (А-рахунок), метод Скоуна, методика компанії EKNST & WHINNEY, методика В.В. Ковальова).
2. Економіко-математичні методи (дискримінантний аналіз, кластерний аналіз, дерева класифікації, імітаційне моделювання).
3. Штучні інтелектуальні системи (експертні системи, нейронні мережі).
4. Методи оцінки фінансового стану (приватні, комплексні, матричні, кількісні, якісні, кількісно-якісні, методика У. Бивера, методика Ж. Депаляна, матриця Ж. Франкштона та Н. Рома) [24].

Наприклад, метод оцінки ймовірності банкрутства А-рахунок був запропонований у 1979 р. професором Аргенті. Він представляє собою формалізацію вражень, відчуттів, різноманітних відомостей діяльності підприємства у вигляді експертних оцінок [24].

Метод Скоуна базується на евристичному якісному аналізі відповідей на такі запитання:

- компанії менше п'яти років?
- компанія працює у циклічній галузі?
- корткострокові зобов'язання більше оборотних активів?
- співвідношення позичених та власних засобів більше 100%?
- за останні чотири роки виручка збільшилася більше, ніж на 50%?
- резерви від'ємні та по абсолютному розміру перевищують вартість власного капіталу?
- компанія переїжджає або має намір переїхати?
- чи використовує компанія «творчий» бухгалтерській облік?
- чи не суттєво збільшилося співвідношення позикових та власних засобів за попередній рік?
- чи не змінила компанія за останній час банк, аудиторів, директорів?

•чи є голова ради директорів одночасно й виконавчим директором?

•чи не перевершує сума короткотермінових зобов'язань суми довгострокового капіталу?

•чи є облік та звітність підприємства надмірно деталізованими або нестандартними?

Алгоритм розробки стохастичних моделей імітаційного моделювання ймовірності банкрутства, який запропоновано Л.О. Лігоненко, передбачає виконання таких кроків [29]:

1. Формалізація моделі, за якою будуть проводитися статистичні дослідження: виявлення кількості елементів моделі (змінних показників), виявлення математичних залежностей між ними тощо.

2. Визначення типу розподілу кожного показника моделі, перевірка достовірності гіпотези про тип розподілу.

3. Встановлення параметрів типу розподілу, математичного очікування та середньоквадратичного відхилення.

4. Визначення кількості ітерацій (статистичних комп'ютерних експериментів) або часу імітації.

5. Отримання результатів імітаційного моделювання, їх змістовна інтерпретація (визначення ймовірності банкрутства, об'єму та частоти виникнення ситуації дефіциту засобів, її тривалості, можливості відновлення платоспроможності тощо).

6. Проведення додаткових досліджень результатів імітаційного моделювання по двох напрямках: оцінка ймовірності банкрутства підприємства та оцінка ймовірності того, що у майбутньому періоді не виникне дефіцит засобів.

Застосування кластерного аналізу при прогнозуванні ймовірності банкрутства базується на визначенні кластерів, які характеризують фінансову стійкість підприємства та схильність його до банкрутства. Кластерний аналіз дозволяє здійснити класифікацію об'єктів, в даному випадку підприємств, фінансово-економічний стан яких оцінюється, на основі представлення

•чи є голова ради директорів одночасно й виконавчим директором?

•чи не перевершує сума короткотермінових зобов'язань суми довгострокового капіталу?

•чи є облік та звітність підприємства надмірно деталізованими або нестандартними?

Алгоритм розробки стохастичних моделей імітаційного моделювання ймовірності банкрутства, який запропоновано Л.О. Лігоненко, передбачає виконання таких кроків [29]:

1. Формалізація моделі, за якою будуть проводитися статистичні дослідження: виявлення кількості елементів моделі (змінних показників), виявлення математичних залежностей між ними тощо.

2. Визначення типу розподілу кожного показника моделі, перевірка достовірності гіпотези про тип розподілу.

3. Встановлення параметрів типу розподілу, математичного очікування та середньоквадратичного відхилення.

4. Визначення кількості ітерацій (статистичних комп'ютерних експериментів) або часу імітації.

5. Отримання результатів імітаційного моделювання, їх змістовна інтерпретація (визначення ймовірності банкрутства, об'єму та частоти виникнення ситуації дефіциту засобів, її тривалості, можливості відновлення платоспроможності тощо).

6. Проведення додаткових досліджень результатів імітаційного моделювання по двох напрямках: оцінка ймовірності банкрутства підприємства та оцінка ймовірності того, що у майбутньому періоді не виникне дефіцит засобів.

Застосування кластерного аналізу при прогнозуванні ймовірності банкрутства базується на визначенні кластерів, які характеризують фінансову стійкість підприємства та схильність його до банкрутства. Кластерний аналіз дозволяє здійснити класифікацію об'єктів, в даному випадку підприємств, фінансово-економічний стан яких оцінюється, на основі представлення

результатів аналізу аналітичних коефіцієнтів, точками відповідного геометричного простору, з наступним виділенням груп у вигляді «згустків» цих точок (кластерів, таксонів). До кластерного аналізу відносяться методи автоматичної класифікації, які засновані на визначенні поняття відстані між об'єктами, та які не вимагають апріорної інформації про розподіл генеральної сукупності. Кластерний аналіз припускає виділення компактних, віддалених одна від одної груп об'єктів та здійснює «природність» розбивки сукупності на області скупчення об'єктів. При здійсненні прогнозування ймовірності банкрутства по кожному з підприємств, що розглядаються, виділяють деяку кількість показників, які характеризують його фінансово-економічне положення. Причому, до аналізу можуть бути включені дані за відповідним показником за ряд років, що дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства з врахуванням факторів часу. Ключовим моментом кластерного аналізу є вибір відстані між об'єктами, адже від цього залежить кінцевий варіант розбивки об'єктів на класи. Вибір відстані визначається структурою ознакового простору. З більшості алгоритмів кластеризації при прогнозуванні ймовірності банкрутства підприємства найбільш уживаними є алгоритми еталонного типу (див. пункт 10.5 даної теми). В процедурах еталонного типу на безліч об'єктів задається декілька вихідних зон (первісних класів), в якості яких можуть задаватися, наприклад, зона підприємств, ймовірність банкрутства яких у найближчий час велика; зона підприємств, які схильні до банкрутства; зона фінансово нестійких підприємств; зона стабільних підприємств. Еталони можуть представляти собою як первісну розбивку на класи, так і центр тяжіння класу або області, в якій на основі попередніх досліджень передбачалася модальність [24].

Нейронні сітки представляють собою нову і досить перспективну обчислювальну технологію, яка дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій галузі. Спочатку нейронні сітки відкрили нові можливості у галузі розпізнавання образів, потім до цього додалися статистичні та засновані на методах «штучного» інтелекту засоби підтримки прийняття

результатів аналізу аналітичних коефіцієнтів, точками відповідного геометричного простору, з наступним виділенням груп у вигляді «згустків» цих точок (кластерів, таксонів). До кластерного аналізу відносяться методи автоматичної класифікації, які засновані на визначенні поняття відстані між об'єктами, та які не вимагають апріорної інформації про розподіл генеральної сукупності. Кластерний аналіз припускає виділення компактних, віддалених одна від одної груп об'єктів та здійснює «природність» розбивки сукупності на області скупчення об'єктів. При здійсненні прогнозування ймовірності банкрутства по кожному з підприємств, що розглядаються, виділяють деяку кількість показників, які характеризують його фінансово-економічне положення. Причому, до аналізу можуть бути включені дані за відповідним показником за ряд років, що дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства з врахуванням факторів часу. Ключовим моментом кластерного аналізу є вибір відстані між об'єктами, адже від цього залежить кінцевий варіант розбивки об'єктів на класи. Вибір відстані визначається структурою ознакового простору. З більшості алгоритмів кластеризації при прогнозуванні ймовірності банкрутства підприємства найбільш уживаними є алгоритми еталонного типу (див. пункт 10.5 даної теми). В процедурах еталонного типу на безліч об'єктів задається декілька вихідних зон (первісних класів), в якості яких можуть задаватися, наприклад, зона підприємств, ймовірність банкрутства яких у найближчий час велика; зона підприємств, які схильні до банкрутства; зона фінансово нестійких підприємств; зона стабільних підприємств. Еталони можуть представляти собою як первісну розбивку на класи, так і центр тяжіння класу або області, в якій на основі попередніх досліджень передбачалася модальність [24].

Нейронні сітки представляють собою нову і досить перспективну обчислювальну технологію, яка дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій галузі. Спочатку нейронні сітки відкрили нові можливості у галузі розпізнавання образів, потім до цього додалися статистичні та засновані на методах «штучного» інтелекту засоби підтримки прийняття

рішення та рішення завдань у сфері фінансів, в тому числі для діагностики банкрутства підприємства. Штучна нейронна сітка призначена для того, щоб на основі аналізу великого об'єму інформації, яка відображає функціонування підприємства (фінансово стійких та збанкрутілих) виявити загальні закономірності, які надалі можуть використовуватися для розпізнавання нових, схильних до ймовірного банкрутства, компаній.

Матричні моделі більш широко уживані при оцінюванні інвестиційної привабливості підприємств, і менш – для оцінювання ймовірності банкрутства. Їх застосування здійснюється у три етапи. На першому етапі обчислюються значення показників стану та діяльності підприємства. На другому – оцінюється рівень кожного розрахованого показника (наприклад: високий, достатній, середній, низький). На третьому етапі відбувається групування результатів оцінок у матрицю. Форма матриці та кількість позицій оцінок фінансового стану підприємства можуть змінюватися залежно від методики аналізу. При застосуванні матричного принципу оцінок підприємства з найкращими об'єктивними й суб'єктивними характеристиками посідають вищі позиції у матриці. Матричні моделі є одним із різновидів рейтингових оцінок, адже застосовуючи даний підхід до групи підприємств можна ранжувати їх у рейтинг. Матричні моделі прості й зрозумілі. Водночас їм притаманні недоліки, які ускладнюють їх практичне застосування й роблять незручними. Так, при матричному підході ускладнена диференціація показників за їх рівнем, а також оцінка підприємств, які потрапили у «одну клітинку матриці».

Проте, найбільшого розповсюдження набули моделі оцінювання ймовірності банкрутства підприємства, засновані на дискримінантних функціях.

рішення та рішення завдань у сфері фінансів, в тому числі для діагностики банкрутства підприємства. Штучна нейронна сітка призначена для того, щоб на основі аналізу великого об'єму інформації, яка відображає функціонування підприємства (фінансово стійких та збанкрутілих) виявити загальні закономірності, які надалі можуть використовуватися для розпізнавання нових, схильних до ймовірного банкрутства, компаній.

Матричні моделі більш широко уживані при оцінюванні інвестиційної привабливості підприємств, і менш – для оцінювання ймовірності банкрутства. Їх застосування здійснюється у три етапи. На першому етапі обчислюються значення показників стану та діяльності підприємства. На другому – оцінюється рівень кожного розрахованого показника (наприклад: високий, достатній, середній, низький). На третьому етапі відбувається групування результатів оцінок у матрицю. Форма матриці та кількість позицій оцінок фінансового стану підприємства можуть змінюватися залежно від методики аналізу. При застосуванні матричного принципу оцінок підприємства з найкращими об'єктивними й суб'єктивними характеристиками посідають вищі позиції у матриці. Матричні моделі є одним із різновидів рейтингових оцінок, адже застосовуючи даний підхід до групи підприємств можна ранжувати їх у рейтинг. Матричні моделі прості й зрозумілі. Водночас їм притаманні недоліки, які ускладнюють їх практичне застосування й роблять незручними. Так, при матричному підході ускладнена диференціація показників за їх рівнем, а також оцінка підприємств, які потрапили у «одну клітинку матриці».

Проте, найбільшого розповсюдження набули моделі оцінювання ймовірності банкрутства підприємства, засновані на дискримінантних функціях.

10.4. Дискримінантні функції та їх використання в комплексному оцінюванні фінансового стану

Дискримінантна функція являє собою показник, розроблений на засадах дискримінантного аналізу, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. Цей показник дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки підприємства, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Побудова дискримінантної функції здійснюється у дванадцять етапів:

На першому етапі відбувається селекція незалежних змінних, тобто добирається певна комбінація показників для багатофакторної лінійної дискримінаційної функції.

На другому етапі формуються дві вибіркові сукупності підприємств: першу групу утворюють суб'єкти господарювання, які перебувають на межі фінансової кризи (або у фінансовій кризі); другу – фінансово стійкі підприємства.

Третій етап – це розрахунок незалежних змінних (фінансових показників) для підприємств, які становлять сукупність спостережень.

Четвертий етап зводиться до розрахунку середнього значення кожного з показників для обох груп підприємств.

На п'ятому етапі будуються дві коваріаційні матриці значень незалежних змінних для двох груп підприємств.

На шостому етапі знаходиться середня дисперсійно-коваріаційна матриця для двох груп досліджуваних підприємств.

Сьомий етап зводиться до інвертування середньої дисперсійно-коваріаційної матриці.

На восьмому етапі шляхом перемноження одержаної інтервентованої матриці на вектор різниці між середніми значеннями змінних знаходиться

10.4. Дискримінантні функції та їх використання в комплексному оцінюванні фінансового стану

Дискримінантна функція являє собою показник, розроблений на засадах дискримінантного аналізу, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. Цей показник дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це спрощує процедуру оцінки підприємства, а інколи є єдино можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків.

Побудова дискримінантної функції здійснюється у дванадцять етапів:

На першому етапі відбувається селекція незалежних змінних, тобто добирається певна комбінація показників для багатофакторної лінійної дискримінаційної функції.

На другому етапі формуються дві вибіркові сукупності підприємств: першу групу утворюють суб'єкти господарювання, які перебувають на межі фінансової кризи (або у фінансовій кризі); другу – фінансово стійкі підприємства.

Третій етап – це розрахунок незалежних змінних (фінансових показників) для підприємств, які становлять сукупність спостережень.

Четвертий етап зводиться до розрахунку середнього значення кожного з показників для обох груп підприємств.

На п'ятому етапі будуються дві коваріаційні матриці значень незалежних змінних для двох груп підприємств.

На шостому етапі знаходиться середня дисперсійно-коваріаційна матриця для двох груп досліджуваних підприємств.

Сьомий етап зводиться до інвертування середньої дисперсійно-коваріаційної матриці.

На восьмому етапі шляхом перемноження одержаної інтервентованої матриці на вектор різниці між середніми значеннями змінних знаходиться

вектор дискримінантних коефіцієнтів, елементами якого будуть відповідні ненормовані коефіцієнти.

Дев'ятий етап полягає в нормуванні отриманих дискримінаційних коефіцієнтів.

Десятий етап – визначення критичного значення інтегрального показника та розрахунок вільного члена дискримінантної функції.

Одинадцятий етап полягає у стандартизації дискримінантних коефіцієнтів, завдяки якій можна розрахувати вплив окремих показників на результати аналізу та вилучити з дискримінантної моделі незначні змінні.

Останнім дванадцятим етапом є перевірка якості дискримінантної моделі [42].

Аналіз методів оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, які базуються на дискримінантних функціях, дозволяє виокремити такі їх істотні недоліки.

По-перше, відбір факторів, які включені до моделі, носять елемент суб'єктивізму.

По-друге, не враховується фактор часу при побудові прогнозних моделей (аналіз фінансової звітності за один рік не надає надійної картини фінансового стану підприємства), що знижує ступінь точності прогнозу при прогнозуванні ймовірності банкрутства більш, ніж на два роки.

По-третє, моделі повинні кожний рік тестуватися на нових вибірках з метою уточнення їх дискримінантної сили.

По-четверте, не є об'єктивним процес обґрунтування однорідності первісних вибірок підприємств.

По-п'яте, припускається, що по мірі приближення банкрутства фінансові показники компанії погіршуються лінійно, тобто не враховується можливість адаптації підприємства до зміни середовища, у котрому воно функціонує [24].

Незважаючи на окремі недоліки дискримінантних оцінок їх розповсюдженість у фінансовому аналізі залишається значною.

Загалом дискримінантна модель має такий вигляд:

$$Z = aX_1 + bX_2 + \dots + vX_n \quad (10.1)$$

вектор дискримінантних коефіцієнтів, елементами якого будуть відповідні ненормовані коефіцієнти.

Дев'ятий етап полягає в нормуванні отриманих дискримінаційних коефіцієнтів.

Десятий етап – визначення критичного значення інтегрального показника та розрахунок вільного члена дискримінантної функції.

Одинадцятий етап полягає у стандартизації дискримінантних коефіцієнтів, завдяки якій можна розрахувати вплив окремих показників на результати аналізу та вилучити з дискримінантної моделі незначні змінні.

Останнім дванадцятим етапом є перевірка якості дискримінантної моделі [42].

Аналіз методів оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, які базуються на дискримінантних функціях, дозволяє виокремити такі їх істотні недоліки.

По-перше, відбір факторів, які включені до моделі, носять елемент суб'єктивізму.

По-друге, не враховується фактор часу при побудові прогнозних моделей (аналіз фінансової звітності за один рік не надає надійної картини фінансового стану підприємства), що знижує ступінь точності прогнозу при прогнозуванні ймовірності банкрутства більш, ніж на два роки.

По-третє, моделі повинні кожний рік тестуватися на нових вибірках з метою уточнення їх дискримінантної сили.

По-четверте, не є об'єктивним процес обґрунтування однорідності первісних вибірок підприємств.

По-п'яте, припускається, що по мірі приближення банкрутства фінансові показники компанії погіршуються лінійно, тобто не враховується можливість адаптації підприємства до зміни середовища, у котрому воно функціонує [24].

Незважаючи на окремі недоліки дискримінантних оцінок їх розповсюдженість у фінансовому аналізі залишається значною.

Загалом дискримінантна модель має такий вигляд:

$$Z = aX_1 + bX_2 + \dots + vX_n \quad (10.1)$$

де Z – інтегрований показник;

a, b, v – коефіцієнти вагомості часткових показників;

X_1, X_2, X_n – часткові показники оцінки фінансового стану й інших характеристик підприємства.

Кількість часткових показників у функції може варіюватися від 2 до 6 і більше. Наприклад, згідно методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, розробленої Агентством з питань банкрутства підприємств [8], до складу функції входить 63 часткових показника.

Уперше дискримінантна функція була розроблена Є. Альтманом, тому ім'я Альтмана носить найбільш відомий метод оцінювання ймовірності банкрутства на засадах дискримінантного аналізу. Базова модель Альтмана для оцінювання ймовірності банкрутства обчислюється за формулою:

$$Z_{\text{рахунок}} = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1 \times X_5 \quad (10.2)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу в активах підприємства;

X_2 – співвідношення нерозподіленого прибутку та активів;

X_3 – співвідношення прибутку від реалізації та активів;

X_4 – відношення ринкової вартості акцій до позикового капіталу підприємства;

X_5 – оборотність активів.

В залежності від значення $Z_{\text{рахунку}}$ ймовірність банкрутства підприємства визначають за шкалою, наведеною в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Визначення ймовірності настання банкрутства підприємства

за $Z_{\text{рахунок}}$ Альтмана

Значення Z	Ймовірність настання банкрутства
$Z \leq 1,8$	Дуже висока
$1,8 < Z \leq 2,7$	Висока
$2,7 < Z \leq 2,9$	Ймовірна
$Z > 2,9$	Дуже низька

де Z – інтегрований показник;

a, b, v – коефіцієнти вагомості часткових показників;

X_1, X_2, X_n – часткові показники оцінки фінансового стану й інших характеристик підприємства.

Кількість часткових показників у функції може варіюватися від 2 до 6 і більше. Наприклад, згідно методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, розробленої Агентством з питань банкрутства підприємств [8], до складу функції входить 63 часткових показника.

Уперше дискримінантна функція була розроблена Є. Альтманом, тому ім'я Альтмана носить найбільш відомий метод оцінювання ймовірності банкрутства на засадах дискримінантного аналізу. Базова модель Альтмана для оцінювання ймовірності банкрутства обчислюється за формулою:

$$Z_{\text{рахунок}} = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1 \times X_5 \quad (10.2)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу в активах підприємства;

X_2 – співвідношення нерозподіленого прибутку та активів;

X_3 – співвідношення прибутку від реалізації та активів;

X_4 – відношення ринкової вартості акцій до позикового капіталу підприємства;

X_5 – оборотність активів.

В залежності від значення $Z_{\text{рахунку}}$ ймовірність банкрутства підприємства визначають за шкалою, наведеною в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Визначення ймовірності настання банкрутства підприємства

за $Z_{\text{рахунок}}$ Альтмана

Значення Z	Ймовірність настання банкрутства
$Z \leq 1,8$	Дуже висока
$1,8 < Z \leq 2,7$	Висока
$2,7 < Z \leq 2,9$	Ймовірна
$Z > 2,9$	Дуже низька

У 1983 р. Альтман розробив модифікований варіант своєї моделі для компаній, акції яких не котируються на біржі. Така модель обчислюється за формулою:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 \quad (10.3)$$

де X_1, X_2, X_3, X_5 – відповідають аналогічним критеріям попередньої моделі;
 X_4 – співвідношення власного та позикового капіталу підприємства.

У випадках коли $Z > 1,23$ – ймовірність банкрутства низька, при $Z < 1,23$ – ймовірність банкрутства є високою.

Широковживаною у західних країнах є двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства, яка обчислюється за формулою:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 \times K_{пл} + 0,0579 \times K_{пз} \quad (10.4)$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);

$K_{пз}$ – відношення позикових засобів до валюти балансу (коефіцієнт заборгованості).

Якщо $Z < 0$ – ймовірно, що підприємство залишиться платоспроможним; при $Z > 0$ – прогнозують банкрутство.

Ймовірність банкрутства за моделлю Фулмера обчислюється за формулою:

$$H = 5,528 \times V_1 + 0,212 \times V_2 + 0,073 \times V_3 + 1,270 \times V_4 - 0,120 \times V_5 + 2,335 \times V_6 + 0,575 \times V_7 + 1,083 \times V_8 + 0,894 \times V_9 - 6,075 \quad (10.5)$$

де V_1 – частка нерозподілених прибутків минулих років у сукупній вартості джерел фінансування активів;

V_2 – оборотність активів;

V_3 – рентабельність активів;

V_4 – співвідношення чистого грошового потоку та заборгованості підприємства;

V_5 – частка боргових зобов'язань у джерелах фінансування;

У 1983 р. Альтман розробив модифікований варіант своєї моделі для компаній, акції яких не котируються на біржі. Така модель обчислюється за формулою:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5 \quad (10.3)$$

де X_1, X_2, X_3, X_5 – відповідають аналогічним критеріям попередньої моделі;
 X_4 – співвідношення власного та позикового капіталу підприємства.

У випадках коли $Z > 1,23$ – ймовірність банкрутства низька, при $Z < 1,23$ – ймовірність банкрутства є високою.

Широковживаною у західних країнах є двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства, яка обчислюється за формулою:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 \times K_{пл} + 0,0579 \times K_{пз} \quad (10.4)$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);

$K_{пз}$ – відношення позикових засобів до валюти балансу (коефіцієнт заборгованості).

Якщо $Z < 0$ – ймовірно, що підприємство залишиться платоспроможним; при $Z > 0$ – прогнозують банкрутство.

Ймовірність банкрутства за моделлю Фулмера обчислюється за формулою:

$$H = 5,528 \times V_1 + 0,212 \times V_2 + 0,073 \times V_3 + 1,270 \times V_4 - 0,120 \times V_5 + 2,335 \times V_6 + 0,575 \times V_7 + 1,083 \times V_8 + 0,894 \times V_9 - 6,075 \quad (10.5)$$

де V_1 – частка нерозподілених прибутків минулих років у сукупній вартості джерел фінансування активів;

V_2 – оборотність активів;

V_3 – рентабельність активів;

V_4 – співвідношення чистого грошового потоку та заборгованості підприємства;

V_5 – частка боргових зобов'язань у джерелах фінансування;

V_6 – частка активів, профінансована за рахунок поточних зобов'язань;
 V_7 – log матеріальних активів;
 V_8 – покриття заборгованості оборотним капіталом;
 V_9 = log співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків та сплачених відсотків.

Настання банкрутства за моделлю Фулмера прогнозується при $H < 0$.

Модель Спрінгейта обчислюється за формулою:

$$Z = 1,03 \times A + 3,07 \times B + 0,66 \times C + 0,4 \times D \quad (10.6)$$

де A – співвідношення робочого капіталу та загальної вартості активів;
 B – рентабельність активів;
 C – співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості;
 D – оборотність активів.

Якщо $Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом.

Формула Лиса обчислюється таким чином:

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4 \quad (10.7)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу у активах;
 X_2 – співвідношення прибутку від реалізації та активів;
 X_3 – співвідношення нерозподіленого прибутку та активів;
 X_4 – співвідношення власного та позикового капіталу.
Граничне значення Z встановлено на рівні 0,037. У випадках набуття Z значення меншого за граничне – прогнозують банкрутство підприємства.

Формула Таффлера обчислюється таким чином:

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4 \quad (10.8)$$

V_6 – частка активів, профінансована за рахунок поточних зобов'язань;
 V_7 – log матеріальних активів;
 V_8 – покриття заборгованості оборотним капіталом;
 V_9 = log співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків та сплачених відсотків.

Настання банкрутства за моделлю Фулмера прогнозується при $H < 0$.

Модель Спрінгейта обчислюється за формулою:

$$Z = 1,03 \times A + 3,07 \times B + 0,66 \times C + 0,4 \times D \quad (10.6)$$

де A – співвідношення робочого капіталу та загальної вартості активів;
 B – рентабельність активів;
 C – співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості;
 D – оборотність активів.

Якщо $Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом.

Формула Лиса обчислюється таким чином:

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4 \quad (10.7)$$

де X_1 – частка оборотного капіталу у активах;
 X_2 – співвідношення прибутку від реалізації та активів;
 X_3 – співвідношення нерозподіленого прибутку та активів;
 X_4 – співвідношення власного та позикового капіталу.
Граничне значення Z встановлено на рівні 0,037. У випадках набуття Z значення меншого за граничне – прогнозують банкрутство підприємства.

Формула Таффлера обчислюється таким чином:

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4 \quad (10.8)$$

де X_1 – співвідношення прибутку від реалізації та короткострокових зобов'язань;

X_2 – співвідношення оборотних активів та суми зобов'язань;

X_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань та активів;

X_4 – оборотність активів.

Якщо величина рахунку більша 0,3, це говорить про те, що у фірми непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірно.

Приклади оцінювання ймовірності банкрутства підприємства «Київ», обчислені на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), наведено у табл. 10.2 – 10.8. Коефіцієнти, при обчисленні яких використовувалися статичні величини (дані балансу), обчислено на кінець аналізованого року, інші показники – в цілому за рік.

Необхідно звернути увагу на те, що при обчисленні дискримінантних функцій усі показники обчислюються у вигляді коефіцієнтів.

Як видно з даних табл. 10.2 – 10.8 банкрутство аналізованого підприємства, незважаючи на погіршення його фінансового стану, поки що не очікується. Проте, за різними моделями, ступінь ймовірності настання банкрутства підприємства є різною. Це підтверджує той факт, що моделі розраховані на різні типи підприємств та сфери економіки.

Таблиця 10.2

Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”

за допомогою $Z_{\text{рахунку}}$ Альтмана

Найменування показника	Коефіцієнт вагомості	Значення показника	Узагальнюючий результат
Частка оборотного капіталу в активах підприємства	1,2	0,728	0,874
Співвідношення нерозподіленого прибутку та активів	1,4	0,172	0,241
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	3,3	0,244	0,805
Відношення ринкової вартості акцій до позикового капіталу підприємства	0,6	0,396	0,238
Оборотність активів	1,0	1,318	1,318
<i>Значення $Z_{\text{рахунку}}$</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>3,475</i>

де X_1 – співвідношення прибутку від реалізації та короткострокових зобов'язань;

X_2 – співвідношення оборотних активів та суми зобов'язань;

X_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань та активів;

X_4 – оборотність активів.

Якщо величина рахунку більша 0,3, це говорить про те, що у фірми непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірно.

Приклади оцінювання ймовірності банкрутства підприємства «Київ», обчислені на підставі інформації додатків Б і Д (або додатків А і В), наведено у табл. 10.2 – 10.8. Коефіцієнти, при обчисленні яких використовувалися статичні величини (дані балансу), обчислено на кінець аналізованого року, інші показники – в цілому за рік.

Необхідно звернути увагу на те, що при обчисленні дискримінантних функцій усі показники обчислюються у вигляді коефіцієнтів.

Як видно з даних табл. 10.2 – 10.8 банкрутство аналізованого підприємства, незважаючи на погіршення його фінансового стану, поки що не очікується. Проте, за різними моделями, ступінь ймовірності настання банкрутства підприємства є різною. Це підтверджує той факт, що моделі розраховані на різні типи підприємств та сфери економіки.

Таблиця 10.2

Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”

за допомогою $Z_{\text{рахунку}}$ Альтмана

Найменування показника	Коефіцієнт вагомості	Значення показника	Узагальнюючий результат
Частка оборотного капіталу в активах підприємства	1,2	0,728	0,874
Співвідношення нерозподіленого прибутку та активів	1,4	0,172	0,241
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	3,3	0,244	0,805
Відношення ринкової вартості акцій до позикового капіталу підприємства	0,6	0,396	0,238
Оборотність активів	1,0	1,318	1,318
<i>Значення $Z_{\text{рахунку}}$</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>3,475</i>

Таблиця 10.3

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою модифікованого $Z_{\text{рахунку}}$ Альтмана**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка оборотного капіталу в активах	0,717	0,728	0,522
Співвідношення нерозподіленого прибутку й активів	0,847	0,172	0,146
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	3,107	0,244	0,758
Співвідношення власного та позикового капіталу підприємства	0,420	0,793	0,333
Оборотність активів	0,995	1,318	1,311
Значення $Z_{\text{рахунку}}$	x	x	3,070

Таблиця 10.4

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою двофакторної моделі**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Вільна складова моделі	-0,3877	x	-0,388
Коефіцієнти поточної ліквідності (покриття)	-1,0736	1,468	-1,576
Відношення позикових засобів до валюти балансу	0,0579	0,558	0,032
Значення $Z_{\text{рахунку}}$	x	x	-1,932

Таблиця 10.5

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Фулмера**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка нерозподілених прибутків минулих років у сукупній вартості джерел фінансування активів	5,528	0,172	0,951
Оборотність активів	0,212	1,318	0,279
Рентабельність активів	0,073	0,161	0,012
Співвідношення чистого грошового потоку та заборгованості підприємства	1,270	0,532	0,676
Частка боргових зобов'язань у джерелах фінансування	-0,120	0,558	-0,067
Частка активів, профінансована за рахунок поточних зобов'язань	2,335	0,496	1,158
log матеріальних активів	0,575	3,189	1,834
Покриття заборгованості оборотним капіталом	1,083	1,305	1,413
log співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків та сплачених відсотків	0,894	0,925	0,827
Вільна складова моделі	-6,075	x	-6,075
Значення H	x	x	1,008

Таблиця 10.3

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою модифікованого $Z_{\text{рахунку}}$ Альтмана**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка оборотного капіталу в активах	0,717	0,728	0,522
Співвідношення нерозподіленого прибутку й активів	0,847	0,172	0,146
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	3,107	0,244	0,758
Співвідношення власного та позикового капіталу підприємства	0,420	0,793	0,333
Оборотність активів	0,995	1,318	1,311
Значення $Z_{\text{рахунку}}$	x	x	3,070

Таблиця 10.4

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою двофакторної моделі**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Вільна складова моделі	-0,3877	x	-0,388
Коефіцієнти поточної ліквідності (покриття)	-1,0736	1,468	-1,576
Відношення позикових засобів до валюти балансу	0,0579	0,558	0,032
Значення $Z_{\text{рахунку}}$	x	x	-1,932

Таблиця 10.5

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Фулмера**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка нерозподілених прибутків минулих років у сукупній вартості джерел фінансування активів	5,528	0,172	0,951
Оборотність активів	0,212	1,318	0,279
Рентабельність активів	0,073	0,161	0,012
Співвідношення чистого грошового потоку та заборгованості підприємства	1,270	0,532	0,676
Частка боргових зобов'язань у джерелах фінансування	-0,120	0,558	-0,067
Частка активів, профінансована за рахунок поточних зобов'язань	2,335	0,496	1,158
log матеріальних активів	0,575	3,189	1,834
Покриття заборгованості оборотним капіталом	1,083	1,305	1,413
log співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків та сплачених відсотків	0,894	0,925	0,827
Вільна складова моделі	-6,075	x	-6,075
Значення H	x	x	1,008

Таблиця 10.6

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Спрінгейта**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Співвідношення робочого капіталу та загальної вартості активів	1,03	0,728	0,750
Рентабельність активів	3,07	0,161	0,494
Співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості	0,66	0,405	0,267
Оборотність активів	0,40	1,318	0,527
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	2,039

Таблиця 10.7

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Лиса**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка оборотного капіталу у активах	0,063	0,728	0,046
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	0,092	0,244	0,022
Співвідношення нерозподіленого прибутку та активів	0,057	0,172	0,010
Співвідношення власного та позикового капіталу	0,001	0,793	0,001
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	0,079

Таблиця 10.8

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Таффлера**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Співвідношення прибутку від реалізації та короткострокових зобов'язань	0,53	0,453	0,240
Співвідношення оборотних активів та суми зобов'язань	0,13	1,305	0,170
Співвідношення короткострокових зобов'язань та активів	0,18	0,496	0,089
Оборотність активів	0,16	1,318	0,211
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	0,710

Існує й багато інших подібних дискримінантних моделей оцінювання ймовірності банкрутства. Нині тривають наукові дослідження з їх подальших розробок.

Таблиця 10.6

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Спрінгейта**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Співвідношення робочого капіталу та загальної вартості активів	1,03	0,728	0,750
Рентабельність активів	3,07	0,161	0,494
Співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості	0,66	0,405	0,267
Оборотність активів	0,40	1,318	0,527
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	2,039

Таблиця 10.7

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Лиса**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Частка оборотного капіталу у активах	0,063	0,728	0,046
Співвідношення прибутку від реалізації та активів	0,092	0,244	0,022
Співвідношення нерозподіленого прибутку та активів	0,057	0,172	0,010
Співвідношення власного та позикового капіталу	0,001	0,793	0,001
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	0,079

Таблиця 10.8

**Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства „Київ”
за допомогою моделі Таффлера**

<i>Найменування показника</i>	<i>Коефіцієнт вагомості</i>	<i>Значення показника</i>	<i>Узагальнюючий результат</i>
Співвідношення прибутку від реалізації та короткострокових зобов'язань	0,53	0,453	0,240
Співвідношення оборотних активів та суми зобов'язань	0,13	1,305	0,170
Співвідношення короткострокових зобов'язань та активів	0,18	0,496	0,089
Оборотність активів	0,16	1,318	0,211
Значення $Z_{рахунку}$	x	x	0,710

Існує й багато інших подібних дискримінантних моделей оцінювання ймовірності банкрутства. Нині тривають наукові дослідження з їх подальших розробок.

10.5. Рейтингове оцінювання економічної безпеки та фінансово-економічного стану підприємств

Рейтинги зазвичай застосовуються у тих випадках, коли здійснюється оцінювання ряду підприємств та визначаються позиції (місця) кожного з них у загальному рейтингу. Адже *рейтинг* – це ієрархічна система, де між об'єктами встановлено якісне відношення переваги. Зведення ряду показників у єдиний інтегральний показник дозволяє оцінювати результати діяльності за визначений термін (оцінка динаміки розвитку) і порівнювати його положення в рейтингу серед інших об'єктів.

Серед існуючих підходів до створення рейтингових систем, які можна поєднати за принципом побудови, вирізняють сумарні методи (метод сум, середнього геометричного, коефіцієнтів, суми місць) та методи віднімання (відстані до еталону, відстані до середнього значення). Найбільш розповсюджені – метод суми місць та евклідових відстаней.

Метод суми місць є найбільш простим і реалізується за такими етапами:

Перший етап – визначаються показники стану та діяльності підприємств. До таких показників можуть відноситися будь-які фінансові коефіцієнти оцінювання ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності, майнового стану, ефективності використання оборотних активів і основних засобів, а також інші показники. Вибір індикаторів здійснюється виходячи з цілей рейтингового оцінювання.

Другий етап – визначаються часткові рейтинги (місця) кожного показника.

Третій етап – обчислюється сума місць (рейтингів) показників і встановлюється узагальнюючий рейтинг.

Визначення рейтингів фінансового стану підприємств здійснено на прикладі підприємства «Київ» та умовних підприємств А і Б. Результати оцінок наведено у табл. 10.9 і 10.10.

Серед трьох досліджуваних підприємств, як свідчать дані табл. 10.9 найкращу рентабельність активів має підприємство «Київ» (16,11%), тому цей

10.5. Рейтингове оцінювання економічної безпеки та фінансово-економічного стану підприємств

Рейтинги зазвичай застосовуються у тих випадках, коли здійснюється оцінювання ряду підприємств та визначаються позиції (місця) кожного з них у загальному рейтингу. Адже *рейтинг* – це ієрархічна система, де між об'єктами встановлено якісне відношення переваги. Зведення ряду показників у єдиний інтегральний показник дозволяє оцінювати результати діяльності за визначений термін (оцінка динаміки розвитку) і порівнювати його положення в рейтингу серед інших об'єктів.

Серед існуючих підходів до створення рейтингових систем, які можна поєднати за принципом побудови, вирізняють сумарні методи (метод сум, середнього геометричного, коефіцієнтів, суми місць) та методи віднімання (відстані до еталону, відстані до середнього значення). Найбільш розповсюджені – метод суми місць та евклідових відстаней.

Метод суми місць є найбільш простим і реалізується за такими етапами:

Перший етап – визначаються показники стану та діяльності підприємств. До таких показників можуть відноситися будь-які фінансові коефіцієнти оцінювання ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності, майнового стану, ефективності використання оборотних активів і основних засобів, а також інші показники. Вибір індикаторів здійснюється виходячи з цілей рейтингового оцінювання.

Другий етап – визначаються часткові рейтинги (місця) кожного показника.

Третій етап – обчислюється сума місць (рейтингів) показників і встановлюється узагальнюючий рейтинг.

Визначення рейтингів фінансового стану підприємств здійснено на прикладі підприємства «Київ» та умовних підприємств А і Б. Результати оцінок наведено у табл. 10.9 і 10.10.

Серед трьох досліджуваних підприємств, як свідчать дані табл. 10.9 найкращу рентабельність активів має підприємство «Київ» (16,11%), тому цей

показник отримав 1 місце у частковому рейтингу (див. табл. 10.10). Рентабельність активів підприємства А становить 12,01% і відповідно посідає друге місце у частковому рейтингу. Підприємство Б з рентабельністю активів 8,06% посідає 3 місце.

Аналогічним чином встановлювалися місця у часткових рейтингах по кожному показнику оцінювання фінансового стану окремо (табл. 10.10).

Загальна сума місць підприємства «Київ» по усіх показниках склала 39. Тому воно займає 3 місце у рейтингу підприємств. Підприємство А – 33 і відповідно 2 місце у загальному рейтингу, підприємство Б – 30 і відповідно 1 місце у рейтингу.

Таблиця 10.9

**Оцінювання фінансового стану підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів, %	16,11	12,01	8,06
Рентабельність власного капіталу, %	34,55	15,04	9,08
Рентабельність операційної діяльності, %	22,67	12,05	14,24
Рентабельність продажів, %	12,23	6,48	2,46
Оборотність активів	1,32	2,08	3,54
Оборотність власного капіталу	2,83	2,49	3,79
Оборотність оборотних активів	1,92	3,01	4,12
Фондовіддача	5,65	8,15	7,52
Коефіцієнт автономії	0,44	0,74	0,82
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,50	0,81	0,91
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,08	0,03	0,04
Маневреність власного капіталу	0,53	0,59	0,64
Маневреність оборотних активів	0,32	0,36	0,58
Маневреність запасів	0,46	0,27	0,53
Коефіцієнт покриття	1,47	3,01	2,17
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,46	2,41	1,84
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,02	0,24	0,16

Метод суми місць надзвичайно простий у використанні. Проте, його основним недоліком є те, що він не дає можливість врахувати відмінності між показниками різних підприємств.

Наприклад, згідно таблиці 10.9 маневреність оборотних активів підприємства А становила 0,36 (2 місце), що на 0,22 менше ніж у підприємства

показник отримав 1 місце у частковому рейтингу (див. табл. 10.10). Рентабельність активів підприємства А становить 12,01% і відповідно посідає друге місце у частковому рейтингу. Підприємство Б з рентабельністю активів 8,06% посідає 3 місце.

Аналогічним чином встановлювалися місця у часткових рейтингах по кожному показнику оцінювання фінансового стану окремо (табл. 10.10).

Загальна сума місць підприємства «Київ» по усіх показниках склала 39. Тому воно займає 3 місце у рейтингу підприємств. Підприємство А – 33 і відповідно 2 місце у загальному рейтингу, підприємство Б – 30 і відповідно 1 місце у рейтингу.

Таблиця 10.9

**Оцінювання фінансового стану підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів, %	16,11	12,01	8,06
Рентабельність власного капіталу, %	34,55	15,04	9,08
Рентабельність операційної діяльності, %	22,67	12,05	14,24
Рентабельність продажів, %	12,23	6,48	2,46
Оборотність активів	1,32	2,08	3,54
Оборотність власного капіталу	2,83	2,49	3,79
Оборотність оборотних активів	1,92	3,01	4,12
Фондовіддача	5,65	8,15	7,52
Коефіцієнт автономії	0,44	0,74	0,82
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,50	0,81	0,91
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,08	0,03	0,04
Маневреність власного капіталу	0,53	0,59	0,64
Маневреність оборотних активів	0,32	0,36	0,58
Маневреність запасів	0,46	0,27	0,53
Коефіцієнт покриття	1,47	3,01	2,17
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,46	2,41	1,84
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,02	0,24	0,16

Метод суми місць надзвичайно простий у використанні. Проте, його основним недоліком є те, що він не дає можливість врахувати відмінності між показниками різних підприємств.

Наприклад, згідно таблиці 10.9 маневреність оборотних активів підприємства А становила 0,36 (2 місце), що на 0,22 менше ніж у підприємства

Б (0,58 – 1 місце). Водночас цей же показник по підприємству «Київ» становив 0,33 (3 місце), що лише на 0,03 менше від підприємства А.

Тобто при визначенні часткових рейтингів не враховуються реальні відмінності між показниками. Щоб усунути цей недолік користуються методом евклідових відстаней.

Таблиця 10.10

**Рейтингове оцінювання підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б методом суми місць**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємств о «Київ»</i>	<i>Підприємств ство А</i>	<i>Підприємств ство Б</i>
Рентабельність активів, %	1	2	3
Рентабельність власного капіталу, %	1	2	3
Рентабельність операційної діяльності, %	1	3	2
Рентабельність продажів, %	1	2	3
Оборотність активів	3	2	1
Оборотність власного капіталу	2	3	1
Оборотність оборотних активів	3	2	1
Фондовіддача	3	1	2
Коефіцієнт автономії	3	2	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	3	2	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	2	3
Маневреність власного капіталу	3	2	1
Маневреність оборотних активів	3	2	1
Маневреність запасів	2	3	1
Коефіцієнт покриття	3	1	2
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	3	1	2
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	3	1	2
Загальна сума місць	39	33	30
Рейтингове місце	III	II	I

Рейтингову оцінку методом евклідових відстаней здійснюють за такими етапами.

На першому етапі обґрунтовують систему показників оцінки стану та діяльності підприємств (на зразок методу суми чисел) та створюють матрицю вихідних показників.

На наступному етапі досліджень формують матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Для цього по кожному аналізованому показнику визначають найкращий елемент матриці (еталон), який приймають за одиницю.

Б (0,58 – 1 місце). Водночас цей же показник по підприємству «Київ» становив 0,33 (3 місце), що лише на 0,03 менше від підприємства А.

Тобто при визначенні часткових рейтингів не враховуються реальні відмінності між показниками. Щоб усунути цей недолік користуються методом евклідових відстаней.

Таблиця 10.10

**Рейтингове оцінювання підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б методом суми місць**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємств о «Київ»</i>	<i>Підприємств ство А</i>	<i>Підприємств ство Б</i>
Рентабельність активів, %	1	2	3
Рентабельність власного капіталу, %	1	2	3
Рентабельність операційної діяльності, %	1	3	2
Рентабельність продажів, %	1	2	3
Оборотність активів	3	2	1
Оборотність власного капіталу	2	3	1
Оборотність оборотних активів	3	2	1
Фондовіддача	3	1	2
Коефіцієнт автономії	3	2	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	3	2	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	2	3
Маневреність власного капіталу	3	2	1
Маневреність оборотних активів	3	2	1
Маневреність запасів	2	3	1
Коефіцієнт покриття	3	1	2
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	3	1	2
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	3	1	2
Загальна сума місць	39	33	30
Рейтингове місце	III	II	I

Рейтингову оцінку методом евклідових відстаней здійснюють за такими етапами.

На першому етапі обґрунтовують систему показників оцінки стану та діяльності підприємств (на зразок методу суми чисел) та створюють матрицю вихідних показників.

На наступному етапі досліджень формують матрицю стандартизованих коефіцієнтів. Для цього по кожному аналізованому показнику визначають найкращий елемент матриці (еталон), який приймають за одиницю.

Стандартизовані коефіцієнти являють собою частку від вказаного найкращого елемента й обчислюються за формулою:

$$C_k = \frac{P_i}{P_{em}} \quad (10.9)$$

де C_k – стандартизований коефіцієнт;

P_i – показник i -того підприємства;

P_{em} – еталонний показник.

На третьому етапі визначають результати рейтингової оцінки. Для цього розраховують квадрати значень стандартизованих коефіцієнтів, коригують їх за необхідності на показники вагомості, а потім обчислюють суми цих квадратів. За узагальненим показником визначають місця підприємств у загальному рейтингу. Приклад визначення рейтингів підприємств методом евклідових відстаней наведено у табл. 10.11 і 10.12.

Вихідною інформацією слугували дані табл. 10.9. Як вказувалося при аналізі табл. 10.9 найкраща рентабельність активів у підприємства «Київ». Отже її значення (16,11%) приймається за еталон (1). Стандартизований коефіцієнт для підприємства А становитиме:

$$C_{кра} = \frac{12,01}{16,11} = 0,75 \quad (10.10)$$

Стандартизований показник рентабельності активів підприємства Б становитиме:

$$C_{кра} = \frac{8,06}{16,11} = 0,50 \quad (10.11)$$

Стандартизовані коефіцієнти являють собою частку від вказаного найкращого елемента й обчислюються за формулою:

$$C_k = \frac{P_i}{P_{em}} \quad (10.9)$$

де C_k – стандартизований коефіцієнт;

P_i – показник i -того підприємства;

P_{em} – еталонний показник.

На третьому етапі визначають результати рейтингової оцінки. Для цього розраховують квадрати значень стандартизованих коефіцієнтів, коригують їх за необхідності на показники вагомості, а потім обчислюють суми цих квадратів. За узагальненим показником визначають місця підприємств у загальному рейтингу. Приклад визначення рейтингів підприємств методом евклідових відстаней наведено у табл. 10.11 і 10.12.

Вихідною інформацією слугували дані табл. 10.9. Як вказувалося при аналізі табл. 10.9 найкраща рентабельність активів у підприємства «Київ». Отже її значення (16,11%) приймається за еталон (1). Стандартизований коефіцієнт для підприємства А становитиме:

$$C_{кра} = \frac{12,01}{16,11} = 0,75 \quad (10.10)$$

Стандартизований показник рентабельності активів підприємства Б становитиме:

$$C_{кра} = \frac{8,06}{16,11} = 0,50 \quad (10.11)$$

Таблиця 10.11

**Матриця стандартизованих коефіцієнтів для рейтингового
оцінювання методом евклідових відстаней підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів	1	0,75	0,50
Рентабельність власного капіталу	1	0,44	0,26
Рентабельність операційної діяльності	1	0,53	0,63
Рентабельність продажів	1	0,53	0,20
Оборотність активів	0,37	0,59	1
Оборотність власного капіталу	0,75	0,66	1
Оборотність оборотних активів	0,47	0,73	1
Фондовіддача	0,69	1	0,92
Коефіцієнт автономії	0,54	0,90	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,55	0,89	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	0,38	0,50
Маневреність власного капіталу	0,83	0,92	1
Маневреність оборотних активів	0,55	0,62	1
Маневреність запасів	0,87	0,51	1
Коефіцієнт покриття	0,49	1	0,72
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,19	1	0,76
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,08	1	0,67

У такий спосіб визначалися еталони і стандартизовані коефіцієнти по усіх інших показниках. У табл. 10.12 наведено квадрати стандартизованих коефіцієнтів, а за їх сумою визначені рейтингові місця кожного підприємства (чим вища сума квадратів стандартизованих коефіцієнтів – тим вище рейтингове місце). Як видно з табл. 10.12, у даному прикладі результати оцінювання методом евклідових відстаней співпадають з результатами рейтингового оцінювання методом суми місць.

Таблиця 10.11

**Матриця стандартизованих коефіцієнтів для рейтингового
оцінювання методом евклідових відстаней підприємства «Київ»
порівняно з умовними підприємствами А і Б**

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів	1	0,75	0,50
Рентабельність власного капіталу	1	0,44	0,26
Рентабельність операційної діяльності	1	0,53	0,63
Рентабельність продажів	1	0,53	0,20
Оборотність активів	0,37	0,59	1
Оборотність власного капіталу	0,75	0,66	1
Оборотність оборотних активів	0,47	0,73	1
Фондовіддача	0,69	1	0,92
Коефіцієнт автономії	0,54	0,90	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,55	0,89	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	0,38	0,50
Маневреність власного капіталу	0,83	0,92	1
Маневреність оборотних активів	0,55	0,62	1
Маневреність запасів	0,87	0,51	1
Коефіцієнт покриття	0,49	1	0,72
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,19	1	0,76
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,08	1	0,67

У такий спосіб визначалися еталони і стандартизовані коефіцієнти по усіх інших показниках. У табл. 10.12 наведено квадрати стандартизованих коефіцієнтів, а за їх сумою визначені рейтингові місця кожного підприємства (чим вища сума квадратів стандартизованих коефіцієнтів – тим вище рейтингове місце). Як видно з табл. 10.12, у даному прикладі результати оцінювання методом евклідових відстаней співпадають з результатами рейтингового оцінювання методом суми місць.

Таблиця 10.12

Матриця квадратів стандартизованих коефіцієнтів для рейтингового оцінювання методом евклідових відстаней підприємства «Київ» порівняно з умовними підприємствами А і Б

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів	1	0,56	0,25
Рентабельність власного капіталу	1	0,19	0,07
Рентабельність операційної діяльності	1	0,28	0,39
Рентабельність продажів	1	0,28	0,04
Оборотність активів	0,14	0,35	1
Оборотність власного капіталу	0,56	0,43	1
Оборотність оборотних активів	0,22	0,53	1
Фондовіддача	0,48	1	0,85
Коефіцієнт автономії	0,29	0,81	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,30	0,79	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	0,14	0,25
Маневреність власного капіталу	0,69	0,85	1
Маневреність оборотних активів	0,30	0,39	1
Маневреність запасів	0,75	0,26	1
Коефіцієнт покриття	0,24	1	0,52
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,04	1	0,58
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,01	1	0,44
<i>Сума квадратів стандартних коефіцієнтів</i>	9,01	9,86	11,40
<i>Місце підприємства у загальному рейтингу</i>	III	II	I

В процесі рейтингових оцінок використовують й інші методи аналізу.

Тема 11. ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Сутність інвестиційної діяльності, основні види інвестицій

Аналіз джерел формування капіталу підприємства, ринкової активності й частково фінансової стійкості спрямований на вивчення умов і результатів його фінансової діяльності. Аналіз майнового стану, оборотних і необоротних активів, ліквідності і платоспроможності, певною мірою оцінювання фінансової

Таблиця 10.12

Матриця квадратів стандартизованих коефіцієнтів для рейтингового оцінювання методом евклідових відстаней підприємства «Київ» порівняно з умовними підприємствами А і Б

<i>Найменування показника</i>	<i>Підприємство «Київ»</i>	<i>Підприємство А</i>	<i>Підприємство Б</i>
Рентабельність активів	1	0,56	0,25
Рентабельність власного капіталу	1	0,19	0,07
Рентабельність операційної діяльності	1	0,28	0,39
Рентабельність продажів	1	0,28	0,04
Оборотність активів	0,14	0,35	1
Оборотність власного капіталу	0,56	0,43	1
Оборотність оборотних активів	0,22	0,53	1
Фондовіддача	0,48	1	0,85
Коефіцієнт автономії	0,29	0,81	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,30	0,79	1
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	1	0,14	0,25
Маневреність власного капіталу	0,69	0,85	1
Маневреність оборотних активів	0,30	0,39	1
Маневреність запасів	0,75	0,26	1
Коефіцієнт покриття	0,24	1	0,52
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,04	1	0,58
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,01	1	0,44
<i>Сума квадратів стандартних коефіцієнтів</i>	9,01	9,86	11,40
<i>Місце підприємства у загальному рейтингу</i>	III	II	I

В процесі рейтингових оцінок використовують й інші методи аналізу.

Тема 11. ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Сутність інвестиційної діяльності, основні види інвестицій

Аналіз джерел формування капіталу підприємства, ринкової активності й частково фінансової стійкості спрямований на вивчення умов і результатів його фінансової діяльності. Аналіз майнового стану, оборотних і необоротних активів, ліквідності і платоспроможності, певною мірою оцінювання фінансової

стійкості, прибутковості і рентабельності, ділової активності направлений на вивчення умов і результатів здійснення операційної діяльності. Третім, не менш важливим, видом діяльності підприємства є інвестиційна. Така діяльність відбувається шляхом здійснення інвестицій і виступає об'єктом спеціального фінансового аналізу.

Згідно чинного законодавства України *інвестиції* – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

1. Кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери.
2. Рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності).
3. Майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності.
4. Сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих («ноу-хау»).
5. Права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права та цінності.

Основними функціями інвестицій є отримання прибутку, збереження вартості капіталу та досягнення соціального ефекту. Проте, цілі, які досягаються підприємством у процесі реалізації інвестицій можуть бути найрізноманітнішими: оновлення виробництва, завоювання або збереження позицій на ринку, поліпшення умов господарювання, зниження ризиків і диверсифікація діяльності тощо. У зв'язку з цим виділяють розгалужену *класифікацію інвестицій* [20, 34, 35].

Так, в макроекономічному масштабі інвестиції *залежно від джерела їх формування* поділяються на валові і чисті. Валові інвестиції являють собою загальний обсяг засобів, що інвестуються в певному періоді та спрямовуються

стійкості, прибутковості і рентабельності, ділової активності направлений на вивчення умов і результатів здійснення операційної діяльності. Третім, не менш важливим, видом діяльності підприємства є інвестиційна. Така діяльність відбувається шляхом здійснення інвестицій і виступає об'єктом спеціального фінансового аналізу.

Згідно чинного законодавства України *інвестиції* – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

1. Кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери.
2. Рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності).
3. Майнові права, що впливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності.
4. Сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але незапатентованих («ноу-хау»).
5. Права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права та цінності.

Основними функціями інвестицій є отримання прибутку, збереження вартості капіталу та досягнення соціального ефекту. Проте, цілі, які досягаються підприємством у процесі реалізації інвестицій можуть бути найрізноманітнішими: оновлення виробництва, завоювання або збереження позицій на ринку, поліпшення умов господарювання, зниження ризиків і диверсифікація діяльності тощо. У зв'язку з цим виділяють розгалужену *класифікацію інвестицій* [20, 34, 35].

Так, в макроекономічному масштабі інвестиції *залежно від джерела їх формування* поділяються на валові і чисті. Валові інвестиції являють собою загальний обсяг засобів, що інвестуються в певному періоді та спрямовуються

на нове будівництво, придбання засобів виробництва і на приріст товарно-матеріальних запасів. Чисті інвестиції представляють собою суму валових, зменшену на амортизаційні відрахування в певному періоді. По суті чисті інвестиції – це вкладення виключно на розширене відтворення виробничих фондів та оновлення виробничого апарату.

За спрямованістю дії інвестиції поділяють на:

- початкові – зорієнтовані на започаткування якогось бізнесу (купівлю підприємства, запровадженням нового виду діяльності, інвестиційного проекту тощо);

- інвестиції на розширення – вкладення, спрямовані на збільшення уже започаткованого бізнесу шляхом придбання додаткових виробничих потужностей, предметів праці тощо. В сукупності початкові вкладення та інвестиції на розширення складають так звані нетто-інвестиції;

- реінвестиції – являють собою повторне вкладання вивільнених у результаті інвестиційної діяльності коштів та можуть спрямовуватися як на заміну спрацьованих і застарілих об'єктів новими, так і на інтенсифікацію виробничих процесів;

- бруто-інвестиції – це сумарні вкладення, які формуються із нетто- та реінвестицій.

За характером участі інвестора в процесі інвестування виділяють прямі й непрямі інвестиції. За умови прямого інвестування інвестор сам обирає об'єкт вкладень та здійснює реалізацію інвестицій. Така діяльність вимагає досвіду, знань, а часту й професійної підготовки, певних особистих якостей (наприклад, здатність до ризику) та підприємницьких здібностей, якими володіють далеко не всі інвестори. У сучасних умовах інвестори, які не бажають або не мають умов для реалізації прямих інвестицій, користуються послугами опосередкованих осіб (наприклад інвестиційних фондів і компаній, фінансових посередників тощо). В таких випадках здійснюється непряме інвестування.

на нове будівництво, придбання засобів виробництва і на приріст товарно-матеріальних запасів. Чисті інвестиції представляють собою суму валових, зменшену на амортизаційні відрахування в певному періоді. По суті чисті інвестиції – це вкладення виключно на розширене відтворення виробничих фондів та оновлення виробничого апарату.

За спрямованістю дії інвестиції поділяють на:

- початкові – зорієнтовані на започаткування якогось бізнесу (купівлю підприємства, запровадженням нового виду діяльності, інвестиційного проекту тощо);

- інвестиції на розширення – вкладення, спрямовані на збільшення уже започаткованого бізнесу шляхом придбання додаткових виробничих потужностей, предметів праці тощо. В сукупності початкові вкладення та інвестиції на розширення складають так звані нетто-інвестиції;

- реінвестиції – являють собою повторне вкладання вивільнених у результаті інвестиційної діяльності коштів та можуть спрямовуватися як на заміну спрацьованих і застарілих об'єктів новими, так і на інтенсифікацію виробничих процесів;

- бруто-інвестиції – це сумарні вкладення, які формуються із нетто- та реінвестицій.

За характером участі інвестора в процесі інвестування виділяють прямі й непрямі інвестиції. За умови прямого інвестування інвестор сам обирає об'єкт вкладень та здійснює реалізацію інвестицій. Така діяльність вимагає досвіду, знань, а часту й професійної підготовки, певних особистих якостей (наприклад, здатність до ризику) та підприємницьких здібностей, якими володіють далеко не всі інвестори. У сучасних умовах інвестори, які не бажають або не мають умов для реалізації прямих інвестицій, користуються послугами опосередкованих осіб (наприклад інвестиційних фондів і компаній, фінансових посередників тощо). В таких випадках здійснюється непряме інвестування.

За терміном інвестування виділяють короткотермінові (до 1 року), середньотермінові (від 1 до 3 років), довготермінові (понад 3 роки) та безтермінові (з невизначеним терміном вкладення) інвестиції.

За формами власності інвестиції поділяються на:

- приватні – інвестиції, які здійснюються громадянами, комерційними підприємствами, установами й організаціями недержавної форми власності, а також громадськими та релігійними організаціями;

- державні – інвестиції, які здійснюються органами влади й управління державою за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів, позикових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позичених засобів;

- іноземні – вкладення інших держав (за рахунок державних коштів), іноземних юридичних і фізичних осіб, а також міжнародних фінансових організацій;

- спільні – інвестиції, які здійснюються громадянами та юридичними особами різних країн.

За ступенем інвестиційного ризику, який супроводжує реалізацію інвестицій, вирізняють:

- надійні вкладення, котрі характеризуються відсутністю реального ризику втрати очікуваного доходу або капіталу й цілковитою гарантією отримання прибутку. В практиці розвинених країн до надійних здебільшого відносять виключно вкладення у державні та муніципальні цінні папери, гарантами щодо повернення суми вкладень та виплати відсотків по яких є державні та місцеві органи влади;

- низькоризикові – тобто вкладення, за якими ризик втрати капіталу й доходу нижчий середньоринкового;

- середньоризикові – інвестиції, які характеризуються вкладенням капіталу в об'єкти, ризик за якими відповідає середньоринковому;

- високоризикові – відповідно інвестиції з рівнем ризику, що перевищує середньоринковий. Іноді серед цієї категорії виокремлюють спекулятивні

За терміном інвестування виділяють короткотермінові (до 1 року), середньотермінові (від 1 до 3 років), довготермінові (понад 3 роки) та безтермінові (з невизначеним терміном вкладення) інвестиції.

За формами власності інвестиції поділяються на:

- приватні – інвестиції, які здійснюються громадянами, комерційними підприємствами, установами й організаціями недержавної форми власності, а також громадськими та релігійними організаціями;

- державні – інвестиції, які здійснюються органами влади й управління державою за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів, позикових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позичених засобів;

- іноземні – вкладення інших держав (за рахунок державних коштів), іноземних юридичних і фізичних осіб, а також міжнародних фінансових організацій;

- спільні – інвестиції, які здійснюються громадянами та юридичними особами різних країн.

За ступенем інвестиційного ризику, який супроводжує реалізацію інвестицій, вирізняють:

- надійні вкладення, котрі характеризуються відсутністю реального ризику втрати очікуваного доходу або капіталу й цілковитою гарантією отримання прибутку. В практиці розвинених країн до надійних здебільшого відносять виключно вкладення у державні та муніципальні цінні папери, гарантами щодо повернення суми вкладень та виплати відсотків по яких є державні та місцеві органи влади;

- низькоризикові – тобто вкладення, за якими ризик втрати капіталу й доходу нижчий середньоринкового;

- середньоризикові – інвестиції, які характеризуються вкладенням капіталу в об'єкти, ризик за якими відповідає середньоринковому;

- високоризикові – відповідно інвестиції з рівнем ризику, що перевищує середньоринковий. Іноді серед цієї категорії виокремлюють спекулятивні

інвестиції – вкладення капіталу в найбільш ризикові активи, за якими очікується отримання максимального доходу.

Залежно від кількості цілей, які переслідує інвестор при реалізації вкладень, вирізняють одно- та багатоцільові інвестиції. Наприклад, інвестор купуючи облигації муніципальної позики почасти намагається лише отримати дохід. Натомість підприємство, вкладаючи кошти в оновлення основних засобів та заміну технології виробництва може, поряд з отриманням додаткового прибутку, намагатися розширити власний ринок збуту, зміцнити конкурентоспроможність, покращити свій імідж перед покупцями, покращити умови праці робітників тощо.

За формою очікуваного ефекту вирізняють інвестиції, спрямовані на отримання матеріального (прибуток, зростання капіталу тощо) та соціального ефекту (поліпшення умов життя й праці громадян, задоволення інших соціальних потреб).

Залежно від мотивів й завдань виділяють підприємницькі й позичкові інвестиції. Існують й інші, менш розповсюджені, класифікації інвестицій – за необхідною сумою вкладання капіталу (дрібні, середні й великі), за способом впливу інших можливих інвестицій на доходи від даного інвестиційного проекту (незалежні, альтернативні, компліментарні, вкладення на заміщення), за галузевою класифікацією (інвестиції виробничої сфери, торгівлі, транспорту, енергетики тощо), за ступенем обов'язковості здійснення (змушені й необов'язкові) тощо.

Проте, основним поділом інвестицій, який відображає особливості інвестиційного процесу, є вирізнення фінансових та реальних інвестицій. Такий поділ є особливо важливим з точки зору фінансового аналізу, адже методи і принципи оцінок фінансових і реальних інвестицій різняться.

Фінансові інвестиції являють собою вкладення у придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів й інших фінансових інструментів. В свою чергу під **реальними інвестиціями** розуміють вкладення у реальні активи, які беруть участь у виробничому процесі. Реальні інвестиції

інвестиції – вкладення капіталу в найбільш ризикові активи, за якими очікується отримання максимального доходу.

Залежно від кількості цілей, які переслідує інвестор при реалізації вкладень, вирізняють одно- та багатоцільові інвестиції. Наприклад, інвестор купуючи облигації муніципальної позики почасти намагається лише отримати дохід. Натомість підприємство, вкладаючи кошти в оновлення основних засобів та заміну технології виробництва може, поряд з отриманням додаткового прибутку, намагатися розширити власний ринок збуту, зміцнити конкурентоспроможність, покращити свій імідж перед покупцями, покращити умови праці робітників тощо.

За формою очікуваного ефекту вирізняють інвестиції, спрямовані на отримання матеріального (прибуток, зростання капіталу тощо) та соціального ефекту (поліпшення умов життя й праці громадян, задоволення інших соціальних потреб).

Залежно від мотивів й завдань виділяють підприємницькі й позичкові інвестиції. Існують й інші, менш розповсюджені, класифікації інвестицій – за необхідною сумою вкладання капіталу (дрібні, середні й великі), за способом впливу інших можливих інвестицій на доходи від даного інвестиційного проекту (незалежні, альтернативні, компліментарні, вкладення на заміщення), за галузевою класифікацією (інвестиції виробничої сфери, торгівлі, транспорту, енергетики тощо), за ступенем обов'язковості здійснення (змушені й необов'язкові) тощо.

Проте, основним поділом інвестицій, який відображає особливості інвестиційного процесу, є вирізнення фінансових та реальних інвестицій. Такий поділ є особливо важливим з точки зору фінансового аналізу, адже методи і принципи оцінок фінансових і реальних інвестицій різняться.

Фінансові інвестиції являють собою вкладення у придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів й інших фінансових інструментів. В свою чергу під **реальними інвестиціями** розуміють вкладення у реальні активи, які беруть участь у виробничому процесі. Реальні інвестиції

поділяють на матеріальні (будинки, споруди, обладнання, запаси й інші основні та оборотні засоби) та нематеріальні (вкладення у науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, ліцензії, ноу-хау, патенти, а також різноманітні права, технології, програмні продукти тощо).

Реалізація інвестицій здійснюється у процесі інвестиційної діяльності. Під **інвестиційною діяльністю** розуміють послідовну та цілеспрямовану діяльність всіх суб'єктів, спрямовану на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу та соціального ефекту.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єкти інвестиційної діяльності – це особи, які прямо чи опосередковано беруть участь у здійсненні інвестиційної діяльності. До таких осіб відносяться громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. Держава завжди виступає особливим суб'єктом інвестиційної діяльності, адже поряд із провадженням інвестиційної діяльності вона виконує функцію регулювання інвестиційних процесів. Суб'єкти поділяються на дві основні категорії: інвестори та учасники. Інвесторами є суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичених або залучених грошових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Учасниками є громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

поділяють на матеріальні (будинки, споруди, обладнання, запаси й інші основні та оборотні засоби) та нематеріальні (вкладення у науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, ліцензії, ноу-хау, патенти, а також різноманітні права, технології, програмні продукти тощо).

Реалізація інвестицій здійснюється у процесі інвестиційної діяльності. Під **інвестиційною діяльністю** розуміють послідовну та цілеспрямовану діяльність всіх суб'єктів, спрямовану на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу та соціального ефекту.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єкти інвестиційної діяльності – це особи, які прямо чи опосередковано беруть участь у здійсненні інвестиційної діяльності. До таких осіб відносяться громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. Держава завжди виступає особливим суб'єктом інвестиційної діяльності, адже поряд із провадженням інвестиційної діяльності вона виконує функцію регулювання інвестиційних процесів. Суб'єкти поділяються на дві основні категорії: інвестори та учасники. Інвесторами є суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичених або залучених грошових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Учасниками є громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Складовою інвестиційної діяльності є *інвестиційний процес* – сукупність послідовних і взаємопов’язаних дій фізичного й інтелектуального характеру, спрямованих на реалізацію інвестицій та досягнення інвестиційних цілей.

У найбільш спрощеному вигляді інвестиційний процес являє собою ланцюжок руху матеріального продукту із перетворенням його вартості. На початковій стадії інвестиційні ресурси акумулюються інвестором із різних джерел та передаються користувачу. Надалі вони перетворюються у витрати користувача на здійснення інвестиційних проєктів. У результаті реалізації проєктів через виробництво й реалізацію продукції чи послуг відбувається повернення здійснених витрат та одержання прибутку. Інвестовані засоби повертаються інвестору збільшеними на суму дивідендів.

Проте, навіть за такою спрощеною схемою, стає зрозумілим, що інвестиційний процес надзвичайно ємне поняття. Крім того, у зв’язку із вагомими відмінностями щодо реального й фінансового інвестування, доцільно відокремлено розглядати процеси їх реалізації.

Процес реалізації реальних інвестицій відбувається за такими етапами:

1 етап – мотивація інвестиційної діяльності – в межах даного етапу вивчається необхідність та доцільність здійснення інвестицій, загальні умови їх реалізації, приймається попереднє рішення щодо проєкту;

2 етап – вивчення ймовірних варіантів інвестування – попередньо оцінюються витрати на реалізацію проєкту, вивчаються альтернативні варіанти технічних, технологічних, фінансових, правових й інших рішень;

3 етап – обґрунтування доцільності інвестицій – аналізуються можливі інвестиційні ризики, обраховується життєвий цикл проєкту, визначаються розміри очікуваних доходів й ефективність реалізації проєкту. За результатами даного етапу приймається остаточне рішення про реалізацію проєкту;

4 етап – проєктування – включає вивчення й узагальнення технічних, технологічних, економічних та інших характеристик майбутнього проєкту, підготовку проєктної документації, креслень, специфікацій, моделей тощо, а також бізнес-плану інвестиційного проєкту. На даному етапі можуть

Складовою інвестиційної діяльності є *інвестиційний процес* – сукупність послідовних і взаємопов’язаних дій фізичного й інтелектуального характеру, спрямованих на реалізацію інвестицій та досягнення інвестиційних цілей.

У найбільш спрощеному вигляді інвестиційний процес являє собою ланцюжок руху матеріального продукту із перетворенням його вартості. На початковій стадії інвестиційні ресурси акумулюються інвестором із різних джерел та передаються користувачу. Надалі вони перетворюються у витрати користувача на здійснення інвестиційних проєктів. У результаті реалізації проєктів через виробництво й реалізацію продукції чи послуг відбувається повернення здійснених витрат та одержання прибутку. Інвестовані засоби повертаються інвестору збільшеними на суму дивідендів.

Проте, навіть за такою спрощеною схемою, стає зрозумілим, що інвестиційний процес надзвичайно ємне поняття. Крім того, у зв’язку із вагомими відмінностями щодо реального й фінансового інвестування, доцільно відокремлено розглядати процеси їх реалізації.

Процес реалізації реальних інвестицій відбувається за такими етапами:

1 етап – мотивація інвестиційної діяльності – в межах даного етапу вивчається необхідність та доцільність здійснення інвестицій, загальні умови їх реалізації, приймається попереднє рішення щодо проєкту;

2 етап – вивчення ймовірних варіантів інвестування – попередньо оцінюються витрати на реалізацію проєкту, вивчаються альтернативні варіанти технічних, технологічних, фінансових, правових й інших рішень;

3 етап – обґрунтування доцільності інвестицій – аналізуються можливі інвестиційні ризики, обраховується життєвий цикл проєкту, визначаються розміри очікуваних доходів й ефективність реалізації проєкту. За результатами даного етапу приймається остаточне рішення про реалізацію проєкту;

4 етап – проєктування – включає вивчення й узагальнення технічних, технологічних, економічних та інших характеристик майбутнього проєкту, підготовку проєктної документації, креслень, специфікацій, моделей тощо, а також бізнес-плану інвестиційного проєкту. На даному етапі можуть

здійснюватися попередні домовленості із постачальниками, підрядниками, будівельними фірмами тощо;

5 етап – фінансування – передбачає залучення інвестицій на реалізацію проекту. Залежно від видів інвестиційних ресурсів та джерел їх фінансування даний етап може супроводжуватися емісією цінних паперів, укладанням кредитних угод, мобілізацією внутрішніх ресурсів тощо;

6 етап – освоєння інвестицій – передбачає здійснення комплексу будівельно-монтажних робіт, придбання техніки, технологій й інших основних засобів та нематеріальних активів;

7 етап – підготовка до виробництва продукції (послуг) – включає придбання сировини, матеріалів, залучення трудових ресурсів, а також проведення передвиробничого маркетингу й попередніх рекламних акцій;

8 етап – здача об'єкту в експлуатацію – проводиться інспекція об'єкту будівництва, а також весь комплекс пускалагоджувальних робіт. Результатом цього етапу є введення об'єкту в експлуатацію. З даного етапу починається процес виробництва і реалізації продукції (послуг), а також поступове повернення вкладених засобів й отримання прибутку.

Щодо фінансового інвестування, то зазвичай виділяють такі етапи інвестиційного процесу:

1 етап – вибір інвестиційної політики – включає: визначення цілей інвестора та обсягу коштів, що інвестуються, з врахуванням доходності та ризику. Проводиться підбір потенційних видів фінансових активів для включення в інвестиційний портфель;

2 етап – аналіз ринку цінних паперів – включає: технічний аналіз (вивчення кон'юнктури курсів цінних паперів на ринку з метою прогнозування курсів цінних паперів конкретних фірм); фундаментальний аналіз (оцінка ставки дисконтування та прогноз величини дивідендів за окремою акцією тощо). В межах цього етапу виявляються невірно оцінені цінні папери;

здійснюватися попередні домовленості із постачальниками, підрядниками, будівельними фірмами тощо;

5 етап – фінансування – передбачає залучення інвестицій на реалізацію проекту. Залежно від видів інвестиційних ресурсів та джерел їх фінансування даний етап може супроводжуватися емісією цінних паперів, укладанням кредитних угод, мобілізацією внутрішніх ресурсів тощо;

6 етап – освоєння інвестицій – передбачає здійснення комплексу будівельно-монтажних робіт, придбання техніки, технологій й інших основних засобів та нематеріальних активів;

7 етап – підготовка до виробництва продукції (послуг) – включає придбання сировини, матеріалів, залучення трудових ресурсів, а також проведення передвиробничого маркетингу й попередніх рекламних акцій;

8 етап – здача об'єкту в експлуатацію – проводиться інспекція об'єкту будівництва, а також весь комплекс пускалагоджувальних робіт. Результатом цього етапу є введення об'єкту в експлуатацію. З даного етапу починається процес виробництва і реалізації продукції (послуг), а також поступове повернення вкладених засобів й отримання прибутку.

Щодо фінансового інвестування, то зазвичай виділяють такі етапи інвестиційного процесу:

1 етап – вибір інвестиційної політики – включає: визначення цілей інвестора та обсягу коштів, що інвестуються, з врахуванням доходності та ризику. Проводиться підбір потенційних видів фінансових активів для включення в інвестиційний портфель;

2 етап – аналіз ринку цінних паперів – включає: технічний аналіз (вивчення кон'юнктури курсів цінних паперів на ринку з метою прогнозування курсів цінних паперів конкретних фірм); фундаментальний аналіз (оцінка ставки дисконтування та прогноз величини дивідендів за окремою акцією тощо). В межах цього етапу виявляються невірно оцінені цінні папери;

3 етап – створення портфеля цінних паперів – передбачає визначення конкретних активів для вкладення коштів і пропорцій розподілу капіталу, що інвестується між активами;

4 етап – перегляд портфеля цінних паперів – являє собою періодичне повторення перших трьох етапів;

5 етап – оцінка ефективності портфеля цінних паперів – передбачає періодичну оцінку отриманої доходності і показників ризику [46].

Реалізація як реальних, так і фінансових інвестицій пов'язана підвищеними ризиками, оскільки вони передбачають витрату грошових коштів чи інших ресурсів під час здійснення вкладень, а отримання доходу чи досягнення інших результатів – лише у майбутньому. З цих причин інвестиційна діяльність є об'єктом спеціального поглибленого аналізу.

11.2. Засади і види аналізу інвестицій

Реалізація інвестицій відбувається у процесі здійснення інвестиційних проектів. *Інвестиційне проектування* являє собою процес формулювання задач та обґрунтування заходів з їх реалізації, спрямованих на досягнення інвестиційних цілей. Результати такого проектування узагальнюються у бізнес-плані інвестиційного проекту.

Одним із найбільш відповідальних та визначальних етапів інвестиційної діяльності є проектний аналіз. На його засадах обґрунтовуються заходи з реалізації інвестиційного проекту, визначається його очікувана ефективність.

Проектний аналіз являє собою сукупність методологічних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. Оскільки в процесі проектування необхідно вирішити цілий комплекс завдань з технічних, комерційних, економічних, фінансових, соціальних й інших аспектів реалізації інвестиційного проекту, використовують сукупність відокремлених видів аналізу [30]. До основних із них належать:

3 етап – створення портфеля цінних паперів – передбачає визначення конкретних активів для вкладення коштів і пропорцій розподілу капіталу, що інвестується між активами;

4 етап – перегляд портфеля цінних паперів – являє собою періодичне повторення перших трьох етапів;

5 етап – оцінка ефективності портфеля цінних паперів – передбачає періодичну оцінку отриманої доходності і показників ризику [46].

Реалізація як реальних, так і фінансових інвестицій пов'язана підвищеними ризиками, оскільки вони передбачають витрату грошових коштів чи інших ресурсів під час здійснення вкладень, а отримання доходу чи досягнення інших результатів – лише у майбутньому. З цих причин інвестиційна діяльність є об'єктом спеціального поглибленого аналізу.

11.2. Засади і види аналізу інвестицій

Реалізація інвестицій відбувається у процесі здійснення інвестиційних проектів. *Інвестиційне проектування* являє собою процес формулювання задач та обґрунтування заходів з їх реалізації, спрямованих на досягнення інвестиційних цілей. Результати такого проектування узагальнюються у бізнес-плані інвестиційного проекту.

Одним із найбільш відповідальних та визначальних етапів інвестиційної діяльності є проектний аналіз. На його засадах обґрунтовуються заходи з реалізації інвестиційного проекту, визначається його очікувана ефективність.

Проектний аналіз являє собою сукупність методологічних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. Оскільки в процесі проектування необхідно вирішити цілий комплекс завдань з технічних, комерційних, економічних, фінансових, соціальних й інших аспектів реалізації інвестиційного проекту, використовують сукупність відокремлених видів аналізу [30]. До основних із них належать:

1. Технічний аналіз ґрунтується на вивченні основних характеристик продукту, виробництво якого передбачено інвестиційним проектом, вимог до його якості, зовнішнього вигляду, а також на встановленні технологічних умов виробництва, спроможних їх забезпечити. На підставі результатів технічного аналізу визначають найбільш ефективні для реалізації інвестиційного проекту техніку та технологію. Інформаційною базою цього виду аналізу слугують стандарти якості продуктів, технічні характеристики обладнання, машин і механізмів, вимоги щодо техніки безпеки, дані про склад і якість сировини й матеріалів, інші технічні й технологічні параметри.

2. Маркетинговий аналіз включає аналіз ринків збуту, галузі діяльності, основних конкурентів, методів просування продуктів, ефективності рекламних заходів, системи ціноутворення, кредитної політики тощо. Маркетинговий аналіз спрямований на винайдення найефективніших механізмів продажу продукції, завоювання частки ринку й забезпечення конкурентних переваг. Інформаційним забезпеченням цього виду аналізу слугують статистичні дані, результати аналітичних досліджень спеціалізованих фірм, інформація періодичних видань, оприлюднена фінансова звітність підприємств-партнерів й конкурентів тощо.

3. Інституціональний аналіз передбачає оцінку середовища, в якому реалізується інвестиційний проект, зокрема законодавчо-правове забезпечення бізнесу, механізми його економічного та адміністративного регулювання. Інституціональний аналіз здійснюється шляхом вивчення законодавчо-нормативних актів, проектів та програм органів влади, місцевого самоврядування, суспільних організацій тощо й допомагає пристосуванню компанії до зовнішнього середовища.

4. Соціальний аналіз оцінює, з однієї сторони, вплив інвестиційного проекту на життя громади, на території якої він реалізується, працівників й інших осіб, а з іншої – виявляє ймовірний вплив соціальних обставин на можливість реалізації та ефективність проекту. Інформаційним забезпеченням

1. Технічний аналіз ґрунтується на вивченні основних характеристик продукту, виробництво якого передбачено інвестиційним проектом, вимог до його якості, зовнішнього вигляду, а також на встановленні технологічних умов виробництва, спроможних їх забезпечити. На підставі результатів технічного аналізу визначають найбільш ефективні для реалізації інвестиційного проекту техніку та технологію. Інформаційною базою цього виду аналізу слугують стандарти якості продуктів, технічні характеристики обладнання, машин і механізмів, вимоги щодо техніки безпеки, дані про склад і якість сировини й матеріалів, інші технічні й технологічні параметри.

2. Маркетинговий аналіз включає аналіз ринків збуту, галузі діяльності, основних конкурентів, методів просування продуктів, ефективності рекламних заходів, системи ціноутворення, кредитної політики тощо. Маркетинговий аналіз спрямований на винайдення найефективніших механізмів продажу продукції, завоювання частки ринку й забезпечення конкурентних переваг. Інформаційним забезпеченням цього виду аналізу слугують статистичні дані, результати аналітичних досліджень спеціалізованих фірм, інформація періодичних видань, оприлюднена фінансова звітність підприємств-партнерів й конкурентів тощо.

3. Інституціональний аналіз передбачає оцінку середовища, в якому реалізується інвестиційний проект, зокрема законодавчо-правове забезпечення бізнесу, механізми його економічного та адміністративного регулювання. Інституціональний аналіз здійснюється шляхом вивчення законодавчо-нормативних актів, проектів та програм органів влади, місцевого самоврядування, суспільних організацій тощо й допомагає пристосуванню компанії до зовнішнього середовища.

4. Соціальний аналіз оцінює, з однієї сторони, вплив інвестиційного проекту на життя громади, на території якої він реалізується, працівників й інших осіб, а з іншої – виявляє ймовірний вплив соціальних обставин на можливість реалізації та ефективність проекту. Інформаційним забезпеченням

цього виду аналізу є: статистична інформація, власні спостереження розробників проекту, дані опитувань, анкетувань тощо.

5. Бюджетний аналіз передбачає оцінку фінансових наслідків здійснення проекту для державного або місцевого бюджету. Проводиться при реалізації крупномасштабних, соціальноспрямованих проектів, а також тих, по яких очікується фінансування за рахунок державних коштів.

6. Аналіз навколишнього природного середовища (екологічний) застосовується в інвестиційних проектах у хімічній, нафтопереробній, енергетичній, сільськогосподарській й інших галузях економіки. Передбачає оцінку негативного впливу наслідків інвестиційного проекту на екологію місцевості та визначення методів його запобігання або пом'якшення.

7. Фінансовий та економічний аналіз представляє собою визначення економічної ефективності проекту, його прибутковості, окупності тощо. Економічний аналіз оцінює доходність з точки зору всього суспільства (країни), а фінансовий оцінює проект з позиції самої компанії чи її інвесторів (кредиторів). Фінансовий аналіз є основним при оцінці інвестиційних проектів. Він ґрунтується на визначенні грошових потоків проекту, концепції оцінки грошей у часі, спеціальних методів аналізу ефективності та ризиків проекту.

Отже фінансовий аналіз є лише однією із складових загального проектного аналізу. Проте, він відіграє вирішальну роль у прийнятті рішення про реалізацію інвестицій. З методологічної точки зору фінансовий аналіз інвестиційних проектів має значні особливості, пов'язані зі специфікою грошових потоків при здійсненні інвестицій та зміни вартості грошей у часі.

11.3. Оцінювання грошей у часі в аналізі інвестицій

Основною метою фінансового аналізу інвестиційного проекту є визначення його очікуваної ефективності. Як і визначення будь-яких інших видів ефективності, такий аналіз ґрунтується на співставленні доходу (прибутку) від

цього виду аналізу є: статистична інформація, власні спостереження розробників проекту, дані опитувань, анкетувань тощо.

5. Бюджетний аналіз передбачає оцінку фінансових наслідків здійснення проекту для державного або місцевого бюджету. Проводиться при реалізації крупномасштабних, соціальноспрямованих проектів, а також тих, по яких очікується фінансування за рахунок державних коштів.

6. Аналіз навколишнього природного середовища (екологічний) застосовується в інвестиційних проектах у хімічній, нафтопереробній, енергетичній, сільськогосподарській й інших галузях економіки. Передбачає оцінку негативного впливу наслідків інвестиційного проекту на екологію місцевості та визначення методів його запобігання або пом'якшення.

7. Фінансовий та економічний аналіз представляє собою визначення економічної ефективності проекту, його прибутковості, окупності тощо. Економічний аналіз оцінює доходність з точки зору всього суспільства (країни), а фінансовий оцінює проект з позиції самої компанії чи її інвесторів (кредиторів). Фінансовий аналіз є основним при оцінці інвестиційних проектів. Він ґрунтується на визначенні грошових потоків проекту, концепції оцінки грошей у часі, спеціальних методів аналізу ефективності та ризиків проекту.

Отже фінансовий аналіз є лише однією із складових загального проектного аналізу. Проте, він відіграє вирішальну роль у прийнятті рішення про реалізацію інвестицій. З методологічної точки зору фінансовий аналіз інвестиційних проектів має значні особливості, пов'язані зі специфікою грошових потоків при здійсненні інвестицій та зміни вартості грошей у часі.

11.3. Оцінювання грошей у часі в аналізі інвестицій

Основною метою фінансового аналізу інвестиційного проекту є визначення його очікуваної ефективності. Як і визначення будь-яких інших видів ефективності, такий аналіз ґрунтується на співставленні доходу (прибутку) від

результатів діяльності і витрат на її здійснення. Проте, в інвестуванні така оцінка ускладнюється тим, що дохід (прибуток) очікується у майбутньому, а кошти на здійснення інвестицій витрачаються у теперішньому часі. Вартість грошей у різні періоди часу неоднакова, оскільки: 1) змінюється їх купівельна спроможність внаслідок інфляції і зміни цінової кон'юнктури ринку, а отже теперішня вартість грошей для того, щоб бути еквівалентною їх майбутній вартості має збільшуватися на інфляційну премію; 2) капітал при його ефективному використанні здатний приносити дохід, тому реальна вартість капіталу у майбутньому має дорівнювати сумі його теперішньої вартості й мінімального майбутнього доходу; 3) час використання капіталу обумовлює ймовірність активізації різноманітних ризиків, пов'язаних з можливостями його втрати, знецінювання тощо, отже капітал у майбутньому еквівалентний теперішній його вартості лише тоді, коли він збільшується на премію за ризик.

З цих причин для того, щоб порівнювати майбутні доходи і теперішні витрати, необхідно привести одиниці їх виміру (грошові кошти) майбутнього і теперішнього часу у еквівалентний стан. Такий процес може відбуватися двома шляхами: по-перше, шляхом приведення майбутніх доходів до їх вираження у грошових еквівалентах теперішнього часу (так званий процес дисконтування майбутньої вартості коштів); по-друге, через вираження теперішньої вартості коштів до еквівалентного стану у майбутньому періоді (процес нарощування вартості грошових коштів).

Незалежно від того, який із двох означених механізмів використовуватиметься, на початковому етапі необхідно визначити обсяги грошових потоків (теперішні витрати й майбутні доходи) у номінальному вираженні. Тому ефективність проекту оцінюють упродовж розрахункового періоду, який включає часовий інтервал (лаг) від початку його реалізації до зупинки. Початком такого розрахункового періоду є дата вкладання грошових засобів (чи інших ресурсів) в проектно-вишукувальні роботи. Зупинка реалізації проекту може бути наслідком цілковитого досягнення його мети, а також з причин вичерпаності сировинних ресурсів, зупинки виробництва у

результатів діяльності і витрат на її здійснення. Проте, в інвестуванні така оцінка ускладнюється тим, що дохід (прибуток) очікується у майбутньому, а кошти на здійснення інвестицій витрачаються у теперішньому часі. Вартість грошей у різні періоди часу неоднакова, оскільки: 1) змінюється їх купівельна спроможність внаслідок інфляції і зміни цінової кон'юнктури ринку, а отже теперішня вартість грошей для того, щоб бути еквівалентною їх майбутній вартості має збільшуватися на інфляційну премію; 2) капітал при його ефективному використанні здатний приносити дохід, тому реальна вартість капіталу у майбутньому має дорівнювати сумі його теперішньої вартості й мінімального майбутнього доходу; 3) час використання капіталу обумовлює ймовірність активізації різноманітних ризиків, пов'язаних з можливостями його втрати, знецінювання тощо, отже капітал у майбутньому еквівалентний теперішній його вартості лише тоді, коли він збільшується на премію за ризик.

З цих причин для того, щоб порівнювати майбутні доходи і теперішні витрати, необхідно привести одиниці їх виміру (грошові кошти) майбутнього і теперішнього часу у еквівалентний стан. Такий процес може відбуватися двома шляхами: по-перше, шляхом приведення майбутніх доходів до їх вираження у грошових еквівалентах теперішнього часу (так званий процес дисконтування майбутньої вартості коштів); по-друге, через вираження теперішньої вартості коштів до еквівалентного стану у майбутньому періоді (процес нарощування вартості грошових коштів).

Незалежно від того, який із двох означених механізмів використовуватиметься, на початковому етапі необхідно визначити обсяги грошових потоків (теперішні витрати й майбутні доходи) у номінальному вираженні. Тому ефективність проекту оцінюють упродовж розрахункового періоду, який включає часовий інтервал (лаг) від початку його реалізації до зупинки. Початком такого розрахункового періоду є дата вкладання грошових засобів (чи інших ресурсів) в проектно-вишукувальні роботи. Зупинка реалізації проекту може бути наслідком цілковитого досягнення його мети, а також з причин вичерпаності сировинних ресурсів, зупинки виробництва у

зв'язку зі зміною вимог (норм та стандартів) до вироблюваної продукції, технології виробництва або умов праці на даному підприємстві, відсутності потреби на ринку у продукції проекту, зносу активної частини основних засобів й інших. При необхідності в кінці розрахункового періоду передбачають ліквідацію проекту.

Розрахунковий період розбивають на кроки-відрізки, в межах яких здійснюється агрегація даних, що використовуються для оцінки фінансових показників. Кількість таких лагів та їх тривалість визначається індивідуально для кожного інвестиційного проекту. При розбивці розрахункового періоду на кроки доцільно враховувати сезонність виробництва, періодичність отримання доходів й понесення витрат, мету, заради якої здійснюється така диференціація розрахункового періоду, тривалість різних фаз життєвого циклу проекту, умови й періодичність фінансування проекту, умови й механізми повернення залучених ресурсів, виникнення різних видів господарських ризиків, очікувані інфляційні процеси.

Інвестиційний проект, як і будь-яка інша фінансова операція, пов'язаний з отриманням доходів та здійсненням витрат, що породжує грошові потоки. Саме вони і є основним об'єктом фінансового аналізу інвестиційного проекту.

Грошовий потік проекту – це сукупність грошових надходжень та платежів, які виникають або здійснюються при реалізації інвестиційного проекту. Він визначається для усього розрахункового періоду в цілому, а також по окремих кроках.

На кожному кроці оцінки грошового потоку визначають сальдо (чистий грошовий потік), який обчислюється за формулою:

$$\text{ЧГП}_i = \text{Пгк}_i - \text{Вгк}_i \quad (11.1)$$

де ЧГП_i – чистий грошовий потік i -того періоду;

Пгк_i – притоки грошових коштів в i -тому періоді (сума доходів від реалізації проекту);

зв'язку зі зміною вимог (норм та стандартів) до вироблюваної продукції, технології виробництва або умов праці на даному підприємстві, відсутності потреби на ринку у продукції проекту, зносу активної частини основних засобів й інших. При необхідності в кінці розрахункового періоду передбачають ліквідацію проекту.

Розрахунковий період розбивають на кроки-відрізки, в межах яких здійснюється агрегація даних, що використовуються для оцінки фінансових показників. Кількість таких лагів та їх тривалість визначається індивідуально для кожного інвестиційного проекту. При розбивці розрахункового періоду на кроки доцільно враховувати сезонність виробництва, періодичність отримання доходів й понесення витрат, мету, заради якої здійснюється така диференціація розрахункового періоду, тривалість різних фаз життєвого циклу проекту, умови й періодичність фінансування проекту, умови й механізми повернення залучених ресурсів, виникнення різних видів господарських ризиків, очікувані інфляційні процеси.

Інвестиційний проект, як і будь-яка інша фінансова операція, пов'язаний з отриманням доходів та здійсненням витрат, що породжує грошові потоки. Саме вони і є основним об'єктом фінансового аналізу інвестиційного проекту.

Грошовий потік проекту – це сукупність грошових надходжень та платежів, які виникають або здійснюються при реалізації інвестиційного проекту. Він визначається для усього розрахункового періоду в цілому, а також по окремих кроках.

На кожному кроці оцінки грошового потоку визначають сальдо (чистий грошовий потік), який обчислюється за формулою:

$$\text{ЧГП}_i = \text{Пгк}_i - \text{Вгк}_i \quad (11.1)$$

де ЧГП_i – чистий грошовий потік i -того періоду;

Пгк_i – притоки грошових коштів в i -тому періоді (сума доходів від реалізації проекту);

$V_{гкi}$ – відтоки грошових коштів в i -тому періоді (сума усіх витрат на реалізацію проекту).

Оскільки при здійсненні інвестиційного проекту, як правило, на перших етапах відбувається вкладання коштів, а на наступних – отримання доходів, то на початку чистий грошовий потік характеризується перевищенням витрат над доходами й формуванням від'ємного сальдо, тоді як в подальшому спостерігаються зворотні тенденції.

Фінансовий аналіз покликаний визначити узагальнюючу ефективність інвестиційного проекту за весь період його реалізації. З цією метою здійснюється розрахунок накопиченого грошового потоку – суми чистих грошових потоків за усі періоди реалізації проекту (по суті чистого доходу (прибутку) інвестиційного проекту). Він обчислюється за формулою:

$$ЧГП_{заг} = \sum ЧГП_i \quad (11.2)$$

$ЧГП_{заг}$ – загальний чистий грошовий потік від реалізації інвестиційного проекту.

Надалі обчислені грошові потоки приводять у еквівалентне вираження. Задля цього у процесі порівняння вартості коштів при плануванні їхніх потоків у тривалому періоді часу, як зазначалося, прийнято використовувати два основних поняття - майбутня вартість грошей і їхня теперішня вартість.

Майбутня вартість грошей являє собою суму фінансованих у даний момент засобів, у яку вони перетворюються через певний період часу з урахуванням визначеної ставки відсотка. Розрахунок майбутньої вартості грошей пов'язаний з процесом нарощення вартості грошових активів, який являє собою поетапне їхнє збільшення шляхом приєднання до первісного розміру суми відсотка (процентних платежів). Ця сума розраховується по так званій «процентній ставці».

Теперішня вартість грошей являє собою суму майбутніх грошових активів, приведених з урахуванням визначеної ставки відсотка (так званої

$V_{гкi}$ – відтоки грошових коштів в i -тому періоді (сума усіх витрат на реалізацію проекту).

Оскільки при здійсненні інвестиційного проекту, як правило, на перших етапах відбувається вкладання коштів, а на наступних – отримання доходів, то на початку чистий грошовий потік характеризується перевищенням витрат над доходами й формуванням від'ємного сальдо, тоді як в подальшому спостерігаються зворотні тенденції.

Фінансовий аналіз покликаний визначити узагальнюючу ефективність інвестиційного проекту за весь період його реалізації. З цією метою здійснюється розрахунок накопиченого грошового потоку – суми чистих грошових потоків за усі періоди реалізації проекту (по суті чистого доходу (прибутку) інвестиційного проекту). Він обчислюється за формулою:

$$ЧГП_{заг} = \sum ЧГП_i \quad (11.2)$$

$ЧГП_{заг}$ – загальний чистий грошовий потік від реалізації інвестиційного проекту.

Надалі обчислені грошові потоки приводять у еквівалентне вираження. Задля цього у процесі порівняння вартості коштів при плануванні їхніх потоків у тривалому періоді часу, як зазначалося, прийнято використовувати два основних поняття - майбутня вартість грошей і їхня теперішня вартість.

Майбутня вартість грошей являє собою суму фінансованих у даний момент засобів, у яку вони перетворюються через певний період часу з урахуванням визначеної ставки відсотка. Розрахунок майбутньої вартості грошей пов'язаний з процесом нарощення вартості грошових активів, який являє собою поетапне їхнє збільшення шляхом приєднання до первісного розміру суми відсотка (процентних платежів). Ця сума розраховується по так званій «процентній ставці».

Теперішня вартість грошей являє собою суму майбутніх грошових активів, приведених з урахуванням визначеної ставки відсотка (так званої

«дисконтної ставки» чи «норми дисконту») до теперішнього періоду. Розрахунок теперішньої вартості грошей пов'язаний з процесом дисконтування їхньої вартості в часі – операцією, зворотною нарощенню при обумовленому кінцевому розмірі коштів. У цьому випадку сума відсотка (дисконту) віднімається від кінцевої суми (майбутньої вартості) коштів. Даний механізм розрахунків використовується в тих випадках, коли необхідно визначити скільки коштів слід вкласти в ту або іншу фінансову операцію сьогодні для того, щоб через визначений період часу в майбутньому одержати заздалегідь обумовлену їхню суму.

Норма дисконту може обиратися не однаковою для різних кроків проекту. Це відбувається при мінливому ризику та змінній структурі капіталу. Крім того, розрізняють такі норми дисконту: комерційну (по альтернативній ефективності використання капіталу), норму учасника проекту (її обирають самі учасники на свій розсуд, вона може дорівнювати комерційній), соціальну (мінімальні вимоги суспільства до ефективності проекту, її як правило затверджує уряд), бюджетну (встановлюється виходячи із бюджетної ефективності проекту урядом або місцевими органами самоврядування).

При проведенні фінансово-економічних розрахунків, пов'язаних з оцінкою вартості грошей у часі, процеси нарощення або дисконтування можуть здійснюватися **як по простих, так і по складних відсотках**. Прості відсотки застосовуються, як правило, при короткострокових фінансових операціях, а складні – при довгострокових. Простим відсотком називається сума, що нараховується до первісної вартості внеску наприкінці одного періоду платежу (місяць, квартал і т.п.), визначеного умовами вкладення коштів. Складним відсотком називається сума приросту коштів, що утвориться за умови, коли сума простого відсотка не виплачується після кожного періоду, а приєднується до суми основного внеску й у наступному платіжному періоді сама приносить дохід.

Процес нарощування вартості коштів (визначення майбутньої вартості) відбувається у такій послідовності. Обрахунок суми простого відсотка в процесі нарощення здійснюється за формулою:

«дисконтної ставки» чи «норми дисконту») до теперішнього періоду. Розрахунок теперішньої вартості грошей пов'язаний з процесом дисконтування їхньої вартості в часі – операцією, зворотною нарощенню при обумовленому кінцевому розмірі коштів. У цьому випадку сума відсотка (дисконту) віднімається від кінцевої суми (майбутньої вартості) коштів. Даний механізм розрахунків використовується в тих випадках, коли необхідно визначити скільки коштів слід вкласти в ту або іншу фінансову операцію сьогодні для того, щоб через визначений період часу в майбутньому одержати заздалегідь обумовлену їхню суму.

Норма дисконту може обиратися не однаковою для різних кроків проекту. Це відбувається при мінливому ризику та змінній структурі капіталу. Крім того, розрізняють такі норми дисконту: комерційну (по альтернативній ефективності використання капіталу), норму учасника проекту (її обирають самі учасники на свій розсуд, вона може дорівнювати комерційній), соціальну (мінімальні вимоги суспільства до ефективності проекту, її як правило затверджує уряд), бюджетну (встановлюється виходячи із бюджетної ефективності проекту урядом або місцевими органами самоврядування).

При проведенні фінансово-економічних розрахунків, пов'язаних з оцінкою вартості грошей у часі, процеси нарощення або дисконтування можуть здійснюватися **як по простих, так і по складних відсотках**. Прості відсотки застосовуються, як правило, при короткострокових фінансових операціях, а складні – при довгострокових. Простим відсотком називається сума, що нараховується до первісної вартості внеску наприкінці одного періоду платежу (місяць, квартал і т.п.), визначеного умовами вкладення коштів. Складним відсотком називається сума приросту коштів, що утвориться за умови, коли сума простого відсотка не виплачується після кожного періоду, а приєднується до суми основного внеску й у наступному платіжному періоді сама приносить дохід.

Процес нарощування вартості коштів (визначення майбутньої вартості) відбувається у такій послідовності. Обрахунок суми простого відсотка в процесі нарощення здійснюється за формулою:

$$S = P \times n \times i \quad (11.3)$$

де **S** - сума відсотка за обумовлений період часу в цілому;

P - початкова сума коштів;

n - кількість окремих періодів, по яких здійснюється кожен процентний платіж, у загальному обумовленому періоді часу;

i - використовується процентна ставка, виражена десятковим дробом.

У цьому випадку майбутня вартість коштів (**F**) з урахуванням нарахованої суми простого відсотка визначається по формулі:

$$F = P + S = P \times (1 + n \times i) \quad (11.4)$$

Множник $(1 + n \times i)$ називається множитком (або коефіцієнтом) нарощення простих відсотків. Його значення завжди повинне бути більшим одиниці.

При розрахунку суми коштів у процесі їхнього нарощення по складних відсотках (**Fc**) використовується така формула:

$$F_c = P \times (1 + i)^n \quad (11.5)$$

Множник $(1 + i)^n$ називається коефіцієнтом нарощення складних відсотків. Відповідно сума відсотка (**Sc**) у цьому випадку визначається за формулою:

$$S_c = F_c - P \quad (11.6)$$

При розрахунку суми простого відсотка в процесі дисконтування вартості коштів (тобто суми дисконту) користуються формулою:

$$D = F - F \times \frac{1}{1 + ni} \quad (11.7)$$

де **D** – сума дисконту (по простих відсотках) за обумовлений період часу в цілому.

$$S = P \times n \times i \quad (11.3)$$

де **S** - сума відсотка за обумовлений період часу в цілому;

P - початкова сума коштів;

n - кількість окремих періодів, по яких здійснюється кожен процентний платіж, у загальному обумовленому періоді часу;

i - використовується процентна ставка, виражена десятковим дробом.

У цьому випадку майбутня вартість коштів (**F**) з урахуванням нарахованої суми простого відсотка визначається по формулі:

$$F = P + S = P \times (1 + n \times i) \quad (11.4)$$

Множник $(1 + n \times i)$ називається множитком (або коефіцієнтом) нарощення простих відсотків. Його значення завжди повинне бути більшим одиниці.

При розрахунку суми коштів у процесі їхнього нарощення по складних відсотках (**Fc**) використовується така формула:

$$F_c = P \times (1 + i)^n \quad (11.5)$$

Множник $(1 + i)^n$ називається коефіцієнтом нарощення складних відсотків. Відповідно сума відсотка (**Sc**) у цьому випадку визначається за формулою:

$$S_c = F_c - P \quad (11.6)$$

При розрахунку суми простого відсотка в процесі дисконтування вартості коштів (тобто суми дисконту) користуються формулою:

$$D = F - F \times \frac{1}{1 + ni} \quad (11.7)$$

де **D** – сума дисконту (по простих відсотках) за обумовлений період часу в цілому.

У цьому випадку теперішня вартість коштів (**P**) з урахуванням розрахованої суми дисконту визначається по формулі:

$$P = F - D = F \times \frac{1}{1 + ni} \quad (11.8)$$

Використовуваний в обох формулах множник $\left(\frac{1}{1 + ni}\right)$ називається дисконтним множником (коефіцієнтом) простих відсотків, значення якого завжди повинно бути меншим одиниці.

При розрахунку теперішньої вартості коштів у процесі дисконтування за складними відсотками (**Pc**) використовується така формула:

$$Pc = \frac{F}{(1+i)^n} \quad (11.9)$$

Відповідно сума дисконту (**Dc**) у цьому випадку визначається за формулою:

$$Dc = S - Pc \quad (11.10)$$

Множник $\frac{1}{(1+i)^n}$ називається множником дисконтування складних відсотків.

Як видно із наведених формул, при обрахунку вартості коштів за складними відсотками на результат оцінки істотно впливає не лише розмір відсотка, а й періодичність виплат.

Крім того, при оцінці вартості грошей у часі також можуть враховувати інфляційну складову. Таке коригування здійснюється з урахуванням темпу чи індексу інфляції при корегуванні нарощеної вартості коштів, формуванні рівня ставки відсотка з урахуванням інфляції, а також при визначенні рівня доходів по фінансових операціях.

У цьому випадку теперішня вартість коштів (**P**) з урахуванням розрахованої суми дисконту визначається по формулі:

$$P = F - D = F \times \frac{1}{1 + ni} \quad (11.8)$$

Використовуваний в обох формулах множник $\left(\frac{1}{1 + ni}\right)$ називається дисконтним множником (коефіцієнтом) простих відсотків, значення якого завжди повинно бути меншим одиниці.

При розрахунку теперішньої вартості коштів у процесі дисконтування за складними відсотками (**Pc**) використовується така формула:

$$Pc = \frac{F}{(1+i)^n} \quad (11.9)$$

Відповідно сума дисконту (**Dc**) у цьому випадку визначається за формулою:

$$Dc = S - Pc \quad (11.10)$$

Множник $\frac{1}{(1+i)^n}$ називається множником дисконтування складних відсотків.

Як видно із наведених формул, при обрахунку вартості коштів за складними відсотками на результат оцінки істотно впливає не лише розмір відсотка, а й періодичність виплат.

Крім того, при оцінці вартості грошей у часі також можуть враховувати інфляційну складову. Таке коригування здійснюється з урахуванням темпу чи індексу інфляції при корегуванні нарощеної вартості коштів, формуванні рівня ставки відсотка з урахуванням інфляції, а також при визначенні рівня доходів по фінансових операціях.

11.4. Діагностика привабливості підприємства щодо здійснення реальних інвестиційних проектів

Реальні інвестиції являють собою вкладення в основний капітал та приріст оборотних активів підприємства. У практичній діяльності підприємства – це всі види вкладень у реальне майно підприємства, яке згодом використовуватиметься для провадження його операційної діяльності. Реальні інвестиції можуть реалізовуватися у різноманітних формах, зокрема: придбання цілісного майнового комплексу; перепрофілювання підприємства; нове будівництво; розширення діючих підприємств; реконструкція; модернізація; капітальний ремонт; оновлення основних засобів; вкладення у формування і/або приріст запасів матеріальних оборотних активів.

Аналіз реальних інвестицій здійснюється за допомогою комплексу спеціальних методів. Адже оцінка ефективності інвестиційного проекту на перспективу покликана вирішити дві основні задачі: по-перше – визначити доцільність реалізації окремого інвестиційного проекту; по-друге – обрати найкращий для реалізації проект в умовах наявності альтернативних інвестиційних проектів. До основних показників за якими здійснюється аналіз ефективності інвестиційних проектів відносяться такі.

Суккупний дохід від реалізації проекту – сума доходів по всіх етапах (кроках) реалізації проекту. Оскільки окремі доходи отримуються в різні періоди часу їх відповідно відокремлено дисконтують (при чому найчастіше за складними відсотками відповідно формулі (7.9) й визначають дисконтований (або так званий приведений) дохід за формулою:

$$PV = FV / (1+i)^n \quad (11.11)$$

де **PV** (Present Value) – теперішня вартість доходу приведена до теперішнього часу;

FV (Future Value) – майбутня вартість доходу;

11.4. Діагностика привабливості підприємства щодо здійснення реальних інвестиційних проектів

Реальні інвестиції являють собою вкладення в основний капітал та приріст оборотних активів підприємства. У практичній діяльності підприємства – це всі види вкладень у реальне майно підприємства, яке згодом використовуватиметься для провадження його операційної діяльності. Реальні інвестиції можуть реалізовуватися у різноманітних формах, зокрема: придбання цілісного майнового комплексу; перепрофілювання підприємства; нове будівництво; розширення діючих підприємств; реконструкція; модернізація; капітальний ремонт; оновлення основних засобів; вкладення у формування і/або приріст запасів матеріальних оборотних активів.

Аналіз реальних інвестицій здійснюється за допомогою комплексу спеціальних методів. Адже оцінка ефективності інвестиційного проекту на перспективу покликана вирішити дві основні задачі: по-перше – визначити доцільність реалізації окремого інвестиційного проекту; по-друге – обрати найкращий для реалізації проект в умовах наявності альтернативних інвестиційних проектів. До основних показників за якими здійснюється аналіз ефективності інвестиційних проектів відносяться такі.

Суккупний дохід від реалізації проекту – сума доходів по всіх етапах (кроках) реалізації проекту. Оскільки окремі доходи отримуються в різні періоди часу їх відповідно відокремлено дисконтують (при чому найчастіше за складними відсотками відповідно формулі (7.9) й визначають дисконтований (або так званий приведений) дохід за формулою:

$$PV = FV / (1+i)^n \quad (11.11)$$

де **PV** (Present Value) – теперішня вартість доходу приведена до теперішнього часу;

FV (Future Value) – майбутня вартість доходу;

i – ставка дисконтування;

n – кількість періодів, по яких здійснюється дисконтування.

Проте, загальна сума доходу ще не висвітлює прибутковості проекту, адже не враховує обсяги здійснюваних інвестицій, тому визначають чистий приведений (дисконтований) дохід (Net Present Value - NPV) за формулою:

$$NPV = PV - I \quad (11.12)$$

де I – стартові інвестиції.

Якщо NPV – більше 0 – проект прибутковий і його доцільно реалізовувати. Відповідно при оцінці альтернативних проектів обирають той із них, за яким очікується вищий обсяг чистого приведенного доходу. Водночас, такий спрощений підхід доцільний лише у тих випадках, коли проекти для своєї реалізації вимагають однакової суми інвестицій. Якщо ж сума вкладень різна, то оцінка може виявитися хибною, адже проект, який вимагає більших інвестицій може принести вищий розмір доходу і при цьому мати нижчу рентабельність інвестицій. Тому при аналізі інвестиційних проектів застосовують ряд відносних показників, а саме:

Індекс доходності інвестицій – базується на оцінці співвідношення приведенного доходу та суми інвестицій й обчислюється за формулою:

$$PI = PV / I \quad (11.13)$$

Якщо індекс доходності більше 1 – проект прибутковий і його доцільно реалізовувати. Відповідно серед альтернативних проектів перевагу надають тому, в якого індекс доходності вищий.

Внутрішня норма доходності (рентабельності) проекту являє собою показник чистої віддачі інвестицій та обчислюється за формулою:

$$IRR = NPV / I \times 100 \quad (11.14)$$

i – ставка дисконтування;

n – кількість періодів, по яких здійснюється дисконтування.

Проте, загальна сума доходу ще не висвітлює прибутковості проекту, адже не враховує обсяги здійснюваних інвестицій, тому визначають чистий приведений (дисконтований) дохід (Net Present Value - NPV) за формулою:

$$NPV = PV - I \quad (11.12)$$

де I – стартові інвестиції.

Якщо NPV – більше 0 – проект прибутковий і його доцільно реалізовувати. Відповідно при оцінці альтернативних проектів обирають той із них, за яким очікується вищий обсяг чистого приведенного доходу. Водночас, такий спрощений підхід доцільний лише у тих випадках, коли проекти для своєї реалізації вимагають однакової суми інвестицій. Якщо ж сума вкладень різна, то оцінка може виявитися хибною, адже проект, який вимагає більших інвестицій може принести вищий розмір доходу і при цьому мати нижчу рентабельність інвестицій. Тому при аналізі інвестиційних проектів застосовують ряд відносних показників, а саме:

Індекс доходності інвестицій – базується на оцінці співвідношення приведенного доходу та суми інвестицій й обчислюється за формулою:

$$PI = PV / I \quad (11.13)$$

Якщо індекс доходності більше 1 – проект прибутковий і його доцільно реалізовувати. Відповідно серед альтернативних проектів перевагу надають тому, в якого індекс доходності вищий.

Внутрішня норма доходності (рентабельності) проекту являє собою показник чистої віддачі інвестицій та обчислюється за формулою:

$$IRR = NPV / I \times 100 \quad (11.14)$$

Даний показник дає можливість не лише порівняти альтернативні проекти, а й найбільш реалістично оцінити доцільність реалізації окремих із них. Адже фінансування інвестиційного проекту може здійснюватися за рахунок декількох різних джерел, за якими умови надання та рівень оплати ресурсів будуть різними. Тому визначають середньозважену вартість капіталу (**WACC** – усереднений відсоток за користування сукупним капіталом, див. тему 5) та для реалізації обирають лише ті інвестиційні проекти, за якими внутрішня норма доходності буде вищою від середньозваженої вартості капіталу.

Основним оціночним показником, особливо з позицій інвесторів, є дисконтований період окупності, оскільки саме від часу, упродовж якого відбувається повне повернення вкладених у інвестиційний проект коштів, залежить рівень ризиків за таким проектом. Він визначається за формулою:

$$DPP = I / PVt \quad (11.15)$$

де **PVt** – середні надходження від інвестиційного проекту за один період.

Відзначимо, що іноді період окупності визначають не по усереднених, а по реальних надходженнях за відповідні періоди. По суті окупність інвестиційного проекту співпадає з терміном, упродовж якого чистий приведений доход досягне нульового значення.

Використовують й ряд інших спеціальних показників та моделей. Також особливу увагу приділяють оцінці проектних ризиків. Для цього використовують статистичні і експертні методи, зокрема ймовірнісні, що ґрунтуються на врахуванні кількісних характеристик ризиків, що супроводжують реалізацію аналогічних проектів, а також специфіки галузі, політичної та економічної ситуації; визначення критичних точок, яке зводиться до розрахунку „точки беззбитковості”; аналіз чутливості, який полягає в оцінці впливу змін вихідних параметрів проекту на його кінцеві результати тощо.

Даний показник дає можливість не лише порівняти альтернативні проекти, а й найбільш реалістично оцінити доцільність реалізації окремих із них. Адже фінансування інвестиційного проекту може здійснюватися за рахунок декількох різних джерел, за якими умови надання та рівень оплати ресурсів будуть різними. Тому визначають середньозважену вартість капіталу (**WACC** – усереднений відсоток за користування сукупним капіталом, див. тему 5) та для реалізації обирають лише ті інвестиційні проекти, за якими внутрішня норма доходності буде вищою від середньозваженої вартості капіталу.

Основним оціночним показником, особливо з позицій інвесторів, є дисконтований період окупності, оскільки саме від часу, упродовж якого відбувається повне повернення вкладених у інвестиційний проект коштів, залежить рівень ризиків за таким проектом. Він визначається за формулою:

$$DPP = I / PVt \quad (11.15)$$

де **PVt** – середні надходження від інвестиційного проекту за один період.

Відзначимо, що іноді період окупності визначають не по усереднених, а по реальних надходженнях за відповідні періоди. По суті окупність інвестиційного проекту співпадає з терміном, упродовж якого чистий приведений доход досягне нульового значення.

Використовують й ряд інших спеціальних показників та моделей. Також особливу увагу приділяють оцінці проектних ризиків. Для цього використовують статистичні і експертні методи, зокрема ймовірнісні, що ґрунтуються на врахуванні кількісних характеристик ризиків, що супроводжують реалізацію аналогічних проектів, а також специфіки галузі, політичної та економічної ситуації; визначення критичних точок, яке зводиться до розрахунку „точки беззбитковості”; аналіз чутливості, який полягає в оцінці впливу змін вихідних параметрів проекту на його кінцеві результати тощо.

11.5. Діагностика у сфері фінансового інвестування

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у фінансові інструменти. Фінансовий інструмент – це цінний папір або, оформлений відповідно до вимог законодавства, документ, який підтверджує право власності на цінні папери або їх похідні, валютні цінності, придбання чи поставку в певний строк цінних паперів або валютних цінностей та інші види фінансових активів. В свою чергу цінними паперами є грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам. До основних видів цінних паперів належать акції (в тому числі прості й привілейовані), облігації (в тому числі облігації підприємств, державних та місцевих позик), інвестиційні сертифікати, казначейські зобов'язання, депозитні й ощадні сертифікати, векселі, похідні цінні папери (ф'ючерсні і форвардні контракти, опціони) тощо.

У практичній діяльності підприємств в Україні фінансові інвестиції – це вкладення, які у прямий спосіб не пов'язані із забезпеченням операційної діяльності. Вони поділяються у бухгалтерському обліку на довгострокові й поточні. **Довгострокові фінансові інвестиції** – вкладення у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств тощо. Довгострокові фінансові інвестиції відносять до необоротних активів. **Поточні фінансові інвестиції** – вкладання коштів у короткострокові цінні папери та еквіваленти грошових коштів, у тому числі депозитні сертифікати. Поточні фінансові інвестиції представляють собою частину оборотних активів.

Інвестуванню загалом й фінансовим інвестиціям особливо притаманний своєрідний антагонізм прибутку й ризику. Найбільш доходні вкладення, як правило, є одночасно найризикованішими, і навпаки. Таке співвідношення

11.5. Діагностика у сфері фінансового інвестування

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у фінансові інструменти. Фінансовий інструмент – це цінний папір або, оформлений відповідно до вимог законодавства, документ, який підтверджує право власності на цінні папери або їх похідні, валютні цінності, придбання чи поставку в певний строк цінних паперів або валютних цінностей та інші види фінансових активів. В свою чергу цінними паперами є грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам. До основних видів цінних паперів належать акції (в тому числі прості й привілейовані), облігації (в тому числі облігації підприємств, державних та місцевих позик), інвестиційні сертифікати, казначейські зобов'язання, депозитні й ощадні сертифікати, векселі, похідні цінні папери (ф'ючерсні і форвардні контракти, опціони) тощо.

У практичній діяльності підприємств в Україні фінансові інвестиції – це вкладення, які у прямий спосіб не пов'язані із забезпеченням операційної діяльності. Вони поділяються у бухгалтерському обліку на довгострокові й поточні. **Довгострокові фінансові інвестиції** – вкладення у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств тощо. Довгострокові фінансові інвестиції відносять до необоротних активів. **Поточні фінансові інвестиції** – вкладання коштів у короткострокові цінні папери та еквіваленти грошових коштів, у тому числі депозитні сертифікати. Поточні фінансові інвестиції представляють собою частину оборотних активів.

Інвестуванню загалом й фінансовим інвестиціям особливо притаманний своєрідний антагонізм прибутку й ризику. Найбільш доходні вкладення, як правило, є одночасно найризикованішими, і навпаки. Таке співвідношення

зберігається не завжди, проте воно є відносно типовим на фондовому ринку. Це, а також різноманіття фінансових інструментів, швидкоплинна ситуація на ринку, зміни власних пріоритетів та цінностей, розширення механізмів банкрутства підприємств й інші чинники спонукають інвесторів розширювати напрями інвестування, вкладати засоби у різноманітні фондові інструменти. Це призводить до формування портфельів цінних паперів. **Портфелем фінансових інвестицій (цінних паперів)** називається сукупність усіх придбаних інвестором цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Формування портфеля фінансових інвестицій та забезпечення цілей інвесторів передбачає ретельний аналіз, по-перше, загальних тенденцій фондового ринку; по-друге, доходності й ризикованості окремих фінансових інструментів; по-третє, стану й тенденцій розвитку емітентів цінних паперів. Вирізняють два окремих підходи до такого аналізу: технічний і фундаментальний. Основні відмінності цих підходів полягають в тому, що технічний аналіз базується на припущенні, що тенденції зміни цін у минулому (їх історія) має найважливіше значення для визначення їх поведінки у майбутньому. Натомість фундаментальний аналіз припускає, що минулі події не повторюються і, відповідно, поведінка ціни у попередніх періодах не впливає на її зміни у наступних періодах. Хоча за сутністю ці два підходи діаметрально протилежні, вони використовуються при прийнятті інвестиційних рішень, доповнюючи один одного. На результатах фундаментального аналізу базуються рішення щодо вибору конкретних видів інвестування, на результатах технічного аналізу – визначається час здійснення інвестиційних операцій (купівлі або продажу).

В процесі аналізу вивчається велика чисельність різних показників. Так, фондовий ринок, зокрема ринок акцій, характеризується такими показниками: капіталізація; ступінь капіталізації; ринкові (фондові) індекси. Два перших показника відображають загальний стан і ступінь розвитку ринку цінних паперів, тоді як фондові індекси слугують оціночними критеріями його зміни. Ринкові індекси використовують для оцінки глобальних процесів, що

зберігається не завжди, проте воно є відносно типовим на фондовому ринку. Це, а також різноманіття фінансових інструментів, швидкоплинна ситуація на ринку, зміни власних пріоритетів та цінностей, розширення механізмів банкрутства підприємств й інші чинники спонукають інвесторів розширювати напрями інвестування, вкладати засоби у різноманітні фондові інструменти. Це призводить до формування портфельів цінних паперів. **Портфелем фінансових інвестицій (цінних паперів)** називається сукупність усіх придбаних інвестором цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Формування портфеля фінансових інвестицій та забезпечення цілей інвесторів передбачає ретельний аналіз, по-перше, загальних тенденцій фондового ринку; по-друге, доходності й ризикованості окремих фінансових інструментів; по-третє, стану й тенденцій розвитку емітентів цінних паперів. Вирізняють два окремих підходи до такого аналізу: технічний і фундаментальний. Основні відмінності цих підходів полягають в тому, що технічний аналіз базується на припущенні, що тенденції зміни цін у минулому (їх історія) має найважливіше значення для визначення їх поведінки у майбутньому. Натомість фундаментальний аналіз припускає, що минулі події не повторюються і, відповідно, поведінка ціни у попередніх періодах не впливає на її зміни у наступних періодах. Хоча за сутністю ці два підходи діаметрально протилежні, вони використовуються при прийнятті інвестиційних рішень, доповнюючи один одного. На результатах фундаментального аналізу базуються рішення щодо вибору конкретних видів інвестування, на результатах технічного аналізу – визначається час здійснення інвестиційних операцій (купівлі або продажу).

В процесі аналізу вивчається велика чисельність різних показників. Так, фондовий ринок, зокрема ринок акцій, характеризується такими показниками: капіталізація; ступінь капіталізації; ринкові (фондові) індекси. Два перших показника відображають загальний стан і ступінь розвитку ринку цінних паперів, тоді як фондові індекси слугують оціночними критеріями його зміни. Ринкові індекси використовують для оцінки глобальних процесів, що

відбуваються на ринку цінних паперів. Вони являють собою показники поведінки групи цінних паперів або ринку в цілому. Індeksi розраховуються й публікуються біржами та організаціями позабіржового ринку (спеціальними рейтинговими чи статистичними агентствами). Найбільш відомими ринковими індексами є Доу-Джонса, FT-SE, Ніккей, Standard & Poor's, Moody's Investors Service й інші.

Аналіз інвестиційного портфеля на рівні підприємства доповнюється таким. У діяльності підприємства здійснення фінансового інвестування може виконувати різноманітні задачі, основними з яких є:

- 1) диверсифікація активів з метою зниження фінансових ризиків;
- 2) забезпечення контролю над постачальниками сировини і матеріалів, споживачами чи іншими учасниками ринку шляхом придбання контрольного або блокуючого пакету їхніх корпоративних прав;
- 3) резервування грошових коштів – адже при потребі у грошових ресурсах частину фінансових інвестицій можна продати, акумулюючи у такий спосіб гроші;
- 4) отримання додаткового доходу не від операційної діяльності.

Фінансовий аналіз довгострокових і поточних інвестицій покликаний оцінити наскільки виконуються цілі фінансового інвестування. Задля цього широко застосовуються формалізовані і неформалізовані методи.

Так, аналіз зниження фінансових ризиків через диверсифікацію активів у процесі фінансового інвестування здійснюється шляхом порівняння ризиків реального інвестування підприємства з рівнями ризикованості фінансових інвестицій.

Оцінювання забезпечення контролю над емітентами цінних паперів визначається шляхом аналізу реального рівня такого контролю і оцінюванням фінансових і нефінансових переваг інвестора від контролю над емітентом.

Доцільність резервування грошових коштів аналізують шляхом оцінювання ліквідності вкладень – їх здатності бути проданими у будь-який момент за прийнятною для підприємства ціною.

відбуваються на ринку цінних паперів. Вони являють собою показники поведінки групи цінних паперів або ринку в цілому. Індeksi розраховуються й публікуються біржами та організаціями позабіржового ринку (спеціальними рейтинговими чи статистичними агентствами). Найбільш відомими ринковими індексами є Доу-Джонса, FT-SE, Ніккей, Standard & Poor's, Moody's Investors Service й інші.

Аналіз інвестиційного портфеля на рівні підприємства доповнюється таким. У діяльності підприємства здійснення фінансового інвестування може виконувати різноманітні задачі, основними з яких є:

- 1) диверсифікація активів з метою зниження фінансових ризиків;
- 2) забезпечення контролю над постачальниками сировини і матеріалів, споживачами чи іншими учасниками ринку шляхом придбання контрольного або блокуючого пакету їхніх корпоративних прав;
- 3) резервування грошових коштів – адже при потребі у грошових ресурсах частину фінансових інвестицій можна продати, акумулюючи у такий спосіб гроші;
- 4) отримання додаткового доходу не від операційної діяльності.

Фінансовий аналіз довгострокових і поточних інвестицій покликаний оцінити наскільки виконуються цілі фінансового інвестування. Задля цього широко застосовуються формалізовані і неформалізовані методи.

Так, аналіз зниження фінансових ризиків через диверсифікацію активів у процесі фінансового інвестування здійснюється шляхом порівняння ризиків реального інвестування підприємства з рівнями ризикованості фінансових інвестицій.

Оцінювання забезпечення контролю над емітентами цінних паперів визначається шляхом аналізу реального рівня такого контролю і оцінюванням фінансових і нефінансових переваг інвестора від контролю над емітентом.

Доцільність резервування грошових коштів аналізують шляхом оцінювання ліквідності вкладень – їх здатності бути проданими у будь-який момент за прийнятною для підприємства ціною.

Отримання додаткового доходу аналізують через співставлення доходності фінансових інвестицій із ефективністю використання реальних активів підприємства. Необхідно зазначити, що якщо три перших методи аналізу зазвичай застосовують до окремих видів фінансових інвестицій, то останній – як до окремих цінних паперів, так і до інвестиційного портфеля у цілому. Для оцінювання окремих цінних паперів використовують у відношенні цих цінних паперів та їх емітентів показники аналізу положення підприємства на ринку цінних паперів: доходність акції, строк окупності, дивідендний вихід, коефіцієнт котирування (див. тему 10). У відношенні портфеля цінних паперів у цілому, оскільки до його складу входить цілий набір цінних паперів з різною доходністю, визначають усереднену ефективність за формулою:

$$СД = (PB_1 - PB_0 + Д) / PB_0 \quad (11.16)$$

де СД – середня доходність портфеля або здійснюваних операцій за поточний період;

PB₁ – ринкова вартість фінансових інструментів на кінець досліджуваного періоду;

PB₀ – ринкова вартість фінансових інструментів на початок періоду;

Д – сума отриманих доходів від цінних паперів інвестиційного портфеля.

Надалі таку доходність порівнюють із рентабельністю активів підприємства. У випадках перевищення середньої доходності портфеля фінансових інвестицій рентабельності активів підприємства роблять висновок про досягнення мети щодо отримання додаткового доходу від фінансово-інвестиційної діяльності. Також порівняння може здійснюватися з доходністю альтернативних видів вкладень з метою обґрунтування доцільності реструктуризації фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

Важливою є оцінка не лише доходності, а й ризику цінних паперів, яка здійснюється за допомогою показників β (бета-коефіцієнтів). На відміну від показників доходності, котрі є похідними від фундаментальних характеристик

Отримання додаткового доходу аналізують через співставлення доходності фінансових інвестицій із ефективністю використання реальних активів підприємства. Необхідно зазначити, що якщо три перших методи аналізу зазвичай застосовують до окремих видів фінансових інвестицій, то останній – як до окремих цінних паперів, так і до інвестиційного портфеля у цілому. Для оцінювання окремих цінних паперів використовують у відношенні цих цінних паперів та їх емітентів показники аналізу положення підприємства на ринку цінних паперів: доходність акції, строк окупності, дивідендний вихід, коефіцієнт котирування (див. тему 10). У відношенні портфеля цінних паперів у цілому, оскільки до його складу входить цілий набір цінних паперів з різною доходністю, визначають усереднену ефективність за формулою:

$$СД = (PB_1 - PB_0 + Д) / PB_0 \quad (11.16)$$

де СД – середня доходність портфеля або здійснюваних операцій за поточний період;

PB₁ – ринкова вартість фінансових інструментів на кінець досліджуваного періоду;

PB₀ – ринкова вартість фінансових інструментів на початок періоду;

Д – сума отриманих доходів від цінних паперів інвестиційного портфеля.

Надалі таку доходність порівнюють із рентабельністю активів підприємства. У випадках перевищення середньої доходності портфеля фінансових інвестицій рентабельності активів підприємства роблять висновок про досягнення мети щодо отримання додаткового доходу від фінансово-інвестиційної діяльності. Також порівняння може здійснюватися з доходністю альтернативних видів вкладень з метою обґрунтування доцільності реструктуризації фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

Важливою є оцінка не лише доходності, а й ризику цінних паперів, яка здійснюється за допомогою показників β (бета-коефіцієнтів). На відміну від показників доходності, котрі є похідними від фундаментальних характеристик

акцій, коефіцієнт β є категорією технічного аналізу і розраховується як коефіцієнт варіації доходності конкретного виду цінних паперів до доходності ринкового портфеля. При β більшому одиниці доходність активу і його ризик вважаються вищими, ніж у середньоринкового портфеля, при β меншому одиниці – відповідно меншим, ніж у ринкового портфеля. Ретельний і виважений аналіз усіх чинників ринку й діяльності компанії допомагає сформувати ефективний інвестиційний портфель та забезпечити виконання цілей інвестора.

Тема 12. ДІАГНОСТИКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Необхідність і мета аналізу кредитоспроможності підприємства

У процесі господарської діяльності для забезпечення формування активів підприємства широко залучають позиковий капітал. Як відомо залучення позикових коштів поряд із створенням переваг щодо збільшення джерел фінансування водночас може призводити і до виникнення й поглиблення чисельних фінансових ризиків позичальника: зниження фінансової стійкості і платоспроможності, ймовірності банкрутства, зростання фінансових витрат тощо. Проте, кредитори також несуть низку ризиків, які виникають унаслідок кредитних операцій. До основних із них належать такі види ризиків:

- 1) втрати капіталу – при неповерненні коштів позичальником;
- 2) втрати доходів – при несплаті або неповній сплаті відсотків за користування кредитними коштами з боку позичальників;
- 3) нестабільності доходів – за умови невчасної сплати позичальниками заборгованості по відсотках;
- 4) неплатоспроможності – часто кредитори користуються у процесі своєї діяльності коштами, залученими на позикових засадах у інших суб'єктів.

акцій, коефіцієнт β є категорією технічного аналізу і розраховується як коефіцієнт варіації доходності конкретного виду цінних паперів до доходності ринкового портфеля. При β більшому одиниці доходність активу і його ризик вважаються вищими, ніж у середньоринкового портфеля, при β меншому одиниці – відповідно меншим, ніж у ринкового портфеля. Ретельний і виважений аналіз усіх чинників ринку й діяльності компанії допомагає сформувати ефективний інвестиційний портфель та забезпечити виконання цілей інвестора.

Тема 12. ДІАГНОСТИКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Необхідність і мета аналізу кредитоспроможності підприємства

У процесі господарської діяльності для забезпечення формування активів підприємства широко залучають позиковий капітал. Як відомо залучення позикових коштів поряд із створенням переваг щодо збільшення джерел фінансування водночас може призводити і до виникнення й поглиблення чисельних фінансових ризиків позичальника: зниження фінансової стійкості і платоспроможності, ймовірності банкрутства, зростання фінансових витрат тощо. Проте, кредитори також несуть низку ризиків, які виникають унаслідок кредитних операцій. До основних із них належать такі види ризиків:

- 1) втрати капіталу – при неповерненні коштів позичальником;
- 2) втрати доходів – при несплаті або неповній сплаті відсотків за користування кредитними коштами з боку позичальників;
- 3) нестабільності доходів – за умови невчасної сплати позичальниками заборгованості по відсотках;
- 4) неплатоспроможності – часто кредитори користуються у процесі своєї діяльності коштами, залученими на позикових засадах у інших суб'єктів.

Наприклад, комерційні банки залучають вільні кошти юридичних і фізичних осіб (вкладників) на депозитні рахунки, а надалі використовують їх у якості кредитних ресурсів. При невчасній або неповній сплаті позичальниками відсотків та повернення основної суми боргу за кредитами банк може стати нездатним розрахуватися по своїх зобов'язаннях перед вкладниками;

5) погіршення структури майна та фінансової стійкості, що призведе до псування іміджу кредитора і обмежить коло його партнерів;

6) ускладнення діяльності – через необхідність подання судових позовів й провадження судових процедур проти недобросовісних або неплатоспроможних позичальників і багато інших ризиків.

Виникнення фінансових ризиків обумовлює необхідність захисту від них. Механізмів захисту кредитних коштів у економічній теорії і практиці розроблено багато. До основних із них належать застава, заклад, гарантія, поручительства, страхування кредитних операцій тощо.

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником (заставадавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами. Предметом застави можуть бути майно та майнові права, які відповідно до законодавства України можуть бути відчужені заставодавцем та на які може бути звернено стягнення. Предметом застави може бути у тому числі й те майно, яке стане власністю заставодавця після укладення договору застави, зокрема продукція, плоди та інші прибутки (майбутній урожай, приплід). За угодою заставодержателя із заставодавцем предмет застави може бути залишено у заставодавця під замком та печаткою заставодержателя (тверда застава). Специфічною формою застави є **заклад** – застава рухомого майна, при якій майно, що складає предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

Гарантія – це зобов'язання (в будь-якій формі) гаранта сплатити за боргами третьої особи у разі невиконання нею своїх грошових зобов'язань в частині несплаченої суми.

Наприклад, комерційні банки залучають вільні кошти юридичних і фізичних осіб (вкладників) на депозитні рахунки, а надалі використовують їх у якості кредитних ресурсів. При невчасній або неповній сплаті позичальниками відсотків та повернення основної суми боргу за кредитами банк може стати нездатним розрахуватися по своїх зобов'язаннях перед вкладниками;

5) погіршення структури майна та фінансової стійкості, що призведе до псування іміджу кредитора і обмежить коло його партнерів;

6) ускладнення діяльності – через необхідність подання судових позовів й провадження судових процедур проти недобросовісних або неплатоспроможних позичальників і багато інших ризиків.

Виникнення фінансових ризиків обумовлює необхідність захисту від них. Механізмів захисту кредитних коштів у економічній теорії і практиці розроблено багато. До основних із них належать застава, заклад, гарантія, поручительства, страхування кредитних операцій тощо.

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником (заставадавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами. Предметом застави можуть бути майно та майнові права, які відповідно до законодавства України можуть бути відчужені заставодавцем та на які може бути звернено стягнення. Предметом застави може бути у тому числі й те майно, яке стане власністю заставодавця після укладення договору застави, зокрема продукція, плоди та інші прибутки (майбутній урожай, приплід). За угодою заставодержателя із заставодавцем предмет застави може бути залишено у заставодавця під замком та печаткою заставодержателя (тверда застава). Специфічною формою застави є **заклад** – застава рухомого майна, при якій майно, що складає предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

Гарантія – це зобов'язання (в будь-якій формі) гаранта сплатити за боргами третьої особи у разі невиконання нею своїх грошових зобов'язань в частині несплаченої суми.

Поручительство (порука) – це форма гарантії, за договором якої поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею свого зобов'язання в повному обсязі або в частині. В разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо інше не встановлено договором поруки. Поручитель відповідає в тому ж обсязі, як і боржник, зокрема, відповідає за сплату процентів, відшкодування збитків, сплату неустойки, якщо інше не встановлено договором поруки. Особи, які разом поручились, відповідають перед кредитором солідарно, якщо інше не встановлено договором поруки. При цьому поручитель, який виконав зобов'язання, набуває всіх прав кредитора по цьому зобов'язанню, а кожний з кількох поручителів має право зворотної вимоги до боржника в розмірі виплаченої цим поручителем суми.

Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством (у відношенні кредитування таким страховим випадком є несплата коштів позичальником). Захист майнових інтересів здійснюється спеціальними установами (страховими компаніями) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків або страхових премій).

Незважаючи на широке коло методів і механізмів зниження ризиків кредитування вони далеко не завжди забезпечують цілковитий захист кредитора і його коштів. Тому нині удосконалення існуючих механізмів і розробка нових триває. Одним із найдавніших і найпоширеніших сьогодні методів мінімізації кредитних ризиків є завчасне оцінювання кредитоспроможності позичальника й формування кредитних відносин кредитора і позичальника виходячи з результатів такої оцінки.

Зазвичай оцінювання кредитоспроможності пов'язують виключно із наданням кредитів комерційними банками. Проте, оцінювання

Поручительство (порука) – це форма гарантії, за договором якої поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею свого зобов'язання в повному обсязі або в частині. В разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо інше не встановлено договором поруки. Поручитель відповідає в тому ж обсязі, як і боржник, зокрема, відповідає за сплату процентів, відшкодування збитків, сплату неустойки, якщо інше не встановлено договором поруки. Особи, які разом поручились, відповідають перед кредитором солідарно, якщо інше не встановлено договором поруки. При цьому поручитель, який виконав зобов'язання, набуває всіх прав кредитора по цьому зобов'язанню, а кожний з кількох поручителів має право зворотної вимоги до боржника в розмірі виплаченої цим поручителем суми.

Страховання – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством (у відношенні кредитування таким страховим випадком є несплата коштів позичальником). Захист майнових інтересів здійснюється спеціальними установами (страховими компаніями) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків або страхових премій).

Незважаючи на широке коло методів і механізмів зниження ризиків кредитування вони далеко не завжди забезпечують цілковитий захист кредитора і його коштів. Тому нині удосконалення існуючих механізмів і розробка нових триває. Одним із найдавніших і найпоширеніших сьогодні методів мінімізації кредитних ризиків є завчасне оцінювання кредитоспроможності позичальника й формування кредитних відносин кредитора і позичальника виходячи з результатів такої оцінки.

Зазвичай оцінювання кредитоспроможності пов'язують виключно із наданням кредитів комерційними банками. Проте, оцінювання

кредитоспроможності позичальника може здійснюватися будь-яким кредитором при наданні кредитних ресурсів, у тому числі при наданні фінансових, товарних (комерційних), лізингових кредитів тощо. Обов'язковість здійснення такої оцінки для більшості кредиторів, особливо комерційного характеру, не встановлено, методичні засади її проведення не регламентуються і часто визначаються кредитором самостійно. На противагу комерційним і деяким іншим небанківським кредитам оцінювання кредитоспроможності при здійсненні банківського кредитування є невід'ємною складовою кредитних відносин. Обов'язковість оцінки та загальні методичні засади її здійснення регламентуються Національним банком України. Ось чому оцінювання кредитоспроможності зазвичай і пов'язують саме з банківським кредитуванням.

У загальному розумінні **кредит** - це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредитні відносини банків і позичальників регламентуються кредитними договорами, що укладаються між кредитором і позичальником тільки в письмовій формі, визначають взаємні зобов'язання та відповідальність сторін і не можуть змінюватися в односторонньому порядку без згоди обох сторін. У кредитному договорі вказуються мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту.

Для отримання кредиту позичальник звертається в банк. Форма звернення може бути у вигляді клопотання, заявки, заяви, листа, в якому зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею. До клопотання додається техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу та розрахунок економічного ефекту від його реалізації й інші необхідні документи. Якщо розрахунковий рахунок позичальника відкритий в іншому банку, то він надає в банк установчі документи із зазначенням юридичної адреси, картку зі зразками підписів, завірену банком, та довідку

кредитоспроможності позичальника може здійснюватися будь-яким кредитором при наданні кредитних ресурсів, у тому числі при наданні фінансових, товарних (комерційних), лізингових кредитів тощо. Обов'язковість здійснення такої оцінки для більшості кредиторів, особливо комерційного характеру, не встановлено, методичні засади її проведення не регламентуються і часто визначаються кредитором самостійно. На противагу комерційним і деяким іншим небанківським кредитам оцінювання кредитоспроможності при здійсненні банківського кредитування є невід'ємною складовою кредитних відносин. Обов'язковість оцінки та загальні методичні засади її здійснення регламентуються Національним банком України. Ось чому оцінювання кредитоспроможності зазвичай і пов'язують саме з банківським кредитуванням.

У загальному розумінні **кредит** - це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредитні відносини банків і позичальників регламентуються кредитними договорами, що укладаються між кредитором і позичальником тільки в письмовій формі, визначають взаємні зобов'язання та відповідальність сторін і не можуть змінюватися в односторонньому порядку без згоди обох сторін. У кредитному договорі вказуються мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту.

Для отримання кредиту позичальник звертається в банк. Форма звернення може бути у вигляді клопотання, заявки, заяви, листа, в якому зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею. До клопотання додається техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу та розрахунок економічного ефекту від його реалізації й інші необхідні документи. Якщо розрахунковий рахунок позичальника відкритий в іншому банку, то він надає в банк установчі документи із зазначенням юридичної адреси, картку зі зразками підписів, завірену банком, та довідку

банку про залишки коштів на рахунках і наявності заборгованості за позичками. Серед документів, які надаються позичальником для отримання кредиту в обов'язковому порядку надається фінансова звітність й інша інформація, яка слугує основою для оцінювання кредитоспроможності. Виходячи з результатів такої оцінки визначається клас позичальника, приймається рішення щодо надання кредиту або відмову у кредитуванні, встановлюються умови кредитного договору.

Кредитоспроможність – це наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і сплатити відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки.

Основою **метою** проведення аналізу кредитоспроможності є одержання якісної і максимально повної оцінки господарсько-фінансової діяльності позичальника, його платоспроможності й здатності повернути кредит. Оцінка кредитоспроможності сприяє мінімізації кредитних ризиків, забезпеченню ліквідності банку, покращанню ефективності кредитних вкладень.

Оцінка кредитоспроможності здійснюється у таких основних випадках:

1) при наданні кредитів та визначенні їх якості (процентної ставки, умов надання і повернення, методів і механізмів контролю за використанням кредитних ресурсів тощо);

2) при розрахунку резерву на покриття можливих витрат за кредитними операціями. Формування такого резерву є обов'язковим згідно положень Національного банку України. Відсоток відрахувань встановлюється залежно від кредитного класу позичальника й категорії кредитної операції;

3) при надання гарантій і порук одними банками іншим щодо третіх осіб. Зазвичай такі механізми застосовуються у випадках, коли банк не може повністю або частково задовольнити кредитні потреби власного постійного клієнта. У такому разі клієнт може отримати кредит у іншому банку під гарантію або поруку обслуговуючого банку.

Позичальниками комерційних банків можуть виступати три основних категорії суб'єктів: інші комерційні банки; юридичні особи (нефінансові

банку про залишки коштів на рахунках і наявності заборгованості за позичками. Серед документів, які надаються позичальником для отримання кредиту в обов'язковому порядку надається фінансова звітність й інша інформація, яка слугує основою для оцінювання кредитоспроможності. Виходячи з результатів такої оцінки визначається клас позичальника, приймається рішення щодо надання кредиту або відмову у кредитуванні, встановлюються умови кредитного договору.

Кредитоспроможність – це наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і сплатити відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки.

Основою **метою** проведення аналізу кредитоспроможності є одержання якісної і максимально повної оцінки господарсько-фінансової діяльності позичальника, його платоспроможності й здатності повернути кредит. Оцінка кредитоспроможності сприяє мінімізації кредитних ризиків, забезпеченню ліквідності банку, покращанню ефективності кредитних вкладень.

Оцінка кредитоспроможності здійснюється у таких основних випадках:

1) при наданні кредитів та визначенні їх якості (процентної ставки, умов надання і повернення, методів і механізмів контролю за використанням кредитних ресурсів тощо);

2) при розрахунку резерву на покриття можливих витрат за кредитними операціями. Формування такого резерву є обов'язковим згідно положень Національного банку України. Відсоток відрахувань встановлюється залежно від кредитного класу позичальника й категорії кредитної операції;

3) при надання гарантій і порук одними банками іншим щодо третіх осіб. Зазвичай такі механізми застосовуються у випадках, коли банк не може повністю або частково задовольнити кредитні потреби власного постійного клієнта. У такому разі клієнт може отримати кредит у іншому банку під гарантію або поруку обслуговуючого банку.

Позичальниками комерційних банків можуть виступати три основних категорії суб'єктів: інші комерційні банки; юридичні особи (нефінансові

установи); фізичні особи. Звичайно для кожної з цих категорій позичальників критерії оцінювання їх здатності повернути борги по кредитних угодах різні. Відрізняються й джерела інформації, з яких можна отримати відомості про ті чи інші індикатори кредитоспроможності. Тому звичайно і методики оцінювання кредитоспроможності поділяються на три види: для комерційних банків, юридичних осіб (нефінансових установ) і фізичних осіб.

Кредитоспроможність позичальника значною мірою залежить від специфіки діяльності підприємства і його галузевої приналежності. Поряд з тим, визначення рівня кредитоспроможності часто залежить від суб'єктивних оцінок кредитора, його ставлення до ризику, власних вимог і сподівань. Тому методики оцінювання кредитоспроможності мають вирізнятися для різних типів підприємств й у різних комерційних банків. З цих причин єдиних методичних підходів до оцінювання кредитоспроможності (як і до оцінювання фінансового стану) не існує. Зазвичай кожен банк розробляє власну методику оцінювання, яка враховує особливості його позичальників та ґрунтується на основних положеннях кредитної політики банку.

12.2. Підходи до оцінювання кредитоспроможності

У світовій практиці сучасні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників у комерційних банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників й поділяється на:

- класифікаційні (статистичні методи оцінки), до котрих належать бальні системи оцінки (рейтингові методики, які переважним чином і застосовуються нині в Україні);

- моделі прогнозування банкрутства (що базуються на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі);

- моделі комплексного аналізу (на основі „напівемпіричних” методологій, тобто, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: „правила шести Сі”, CAMPARI, PARTS, PARSER та інші).

установи); фізичні особи. Звичайно для кожної з цих категорій позичальників критерії оцінювання їх здатності повернути борги по кредитних угодах різні. Відрізняються й джерела інформації, з яких можна отримати відомості про ті чи інші індикатори кредитоспроможності. Тому звичайно і методики оцінювання кредитоспроможності поділяються на три види: для комерційних банків, юридичних осіб (нефінансових установ) і фізичних осіб.

Кредитоспроможність позичальника значною мірою залежить від специфіки діяльності підприємства і його галузевої приналежності. Поряд з тим, визначення рівня кредитоспроможності часто залежить від суб'єктивних оцінок кредитора, його ставлення до ризику, власних вимог і сподівань. Тому методики оцінювання кредитоспроможності мають вирізнятися для різних типів підприємств й у різних комерційних банків. З цих причин єдиних методичних підходів до оцінювання кредитоспроможності (як і до оцінювання фінансового стану) не існує. Зазвичай кожен банк розробляє власну методику оцінювання, яка враховує особливості його позичальників та ґрунтується на основних положеннях кредитної політики банку.

12.2. Підходи до оцінювання кредитоспроможності

У світовій практиці сучасні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників у комерційних банках базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників й поділяється на:

- класифікаційні (статистичні методи оцінки), до котрих належать бальні системи оцінки (рейтингові методики, які переважним чином і застосовуються нині в Україні);

- моделі прогнозування банкрутства (що базуються на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі);

- моделі комплексного аналізу (на основі „напівемпіричних” методологій, тобто, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: „правила шести Сі”, CAMPARI, PARTS, PARSER та інші).

Банки як кредитори, з однієї сторони, зацікавлені у здійсненні оцінювання фінансового стану позичальників та визначення їхньої кредитоспроможності, адже це дає можливість поліпшити ефективність управління кредитними ризиками. З іншої сторони, оцінка кредитоспроможності є, як зазначалося, обов'язковою умовою провадження кредитної діяльності, яка регулюється Національним банком України. Адже залежно від класу кредитоспроможності позичальників банки формують спеціальний резерв коштів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Результати оцінювання кредитоспроможності позичальників є обов'язковим елементом кредитної справи і мають зберігатися в банку відповідно до строків зберігання документів з кредитування, встановлених законодавством України, особливо щодо великих кредитів та кредитів пов'язаним з банком особам (інсайдерам).

Національним банком України встановлено лише загальні засади оцінки кредитоспроможності позичальників та визначено ряд **обов'язкових показників оцінки**. До таких показників належать (назви показників тут наведено згідно з положенням Національного банку України [2]):

Показники платоспроможності:

1) коефіцієнт миттєвої ліквідності (КЛ1). У небанківських методиках вказаний показник зазвичай носить назву коефіцієнта абсолютної ліквідності, порядок його обчислення наведено у табл. 8.6. Показник відображає швидкість погашення короткострокових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. За нормативами Національного банку України його оптимальне значення не повинно бути меншим від 0,2;

2) коефіцієнт поточної ліквідності (КЛ2). У небанківських методиках – це коефіцієнт швидкої платоспроможності (див. табл. 8.6), який показує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлені строки. Оптимальне нормативне значення – не менше ніж 0,5;

3) коефіцієнт загальної ліквідності (КП) (коефіцієнт покриття (табл. 8.6)). Оцінює обсяг короткострокових зобов'язань і розрахунків, які можна погасити

Банки як кредитори, з однієї сторони, зацікавлені у здійсненні оцінювання фінансового стану позичальників та визначення їхньої кредитоспроможності, адже це дає можливість поліпшити ефективність управління кредитними ризиками. З іншої сторони, оцінка кредитоспроможності є, як зазначалося, обов'язковою умовою провадження кредитної діяльності, яка регулюється Національним банком України. Адже залежно від класу кредитоспроможності позичальників банки формують спеціальний резерв коштів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями. Результати оцінювання кредитоспроможності позичальників є обов'язковим елементом кредитної справи і мають зберігатися в банку відповідно до строків зберігання документів з кредитування, встановлених законодавством України, особливо щодо великих кредитів та кредитів пов'язаним з банком особам (інсайдерам).

Національним банком України встановлено лише загальні засади оцінки кредитоспроможності позичальників та визначено ряд **обов'язкових показників оцінки**. До таких показників належать (назви показників тут наведено згідно з положенням Національного банку України [2]):

Показники платоспроможності:

1) коефіцієнт миттєвої ліквідності (КЛ1). У небанківських методиках вказаний показник зазвичай носить назву коефіцієнта абсолютної ліквідності, порядок його обчислення наведено у табл. 8.6. Показник відображає швидкість погашення короткострокових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. За нормативами Національного банку України його оптимальне значення не повинно бути меншим від 0,2;

2) коефіцієнт поточної ліквідності (КЛ2). У небанківських методиках – це коефіцієнт швидкої платоспроможності (див. табл. 8.6), який показує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлені строки. Оптимальне нормативне значення – не менше ніж 0,5;

3) коефіцієнт загальної ліквідності (КП) (коефіцієнт покриття (табл. 8.6)). Оцінює обсяг короткострокових зобов'язань і розрахунків, які можна погасити

за рахунок усіх ліквідних активів, оптимальне нормативне значення – не менше ніж 2,0.

Показники фінансової стійкості:

4) коефіцієнт маневреності власних коштів (КМ) (коефіцієнт маневреності власного капіталу (табл. 8.6)), відображає ступінь мобільності використання власних коштів і має становити не менше ніж 0,5;

5) коефіцієнт незалежності (КН) (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (табл. 7.1)), показує ступінь фінансового ризику і має становити не більше ніж 1,0.

Показники рентабельності:

6) рентабельність активів (див. табл. 9.3), показує віддачу сукупного капіталу позичальника, не нормується, а оцінюється ситуаційно залежно від поточної ситуації на ринку й специфіки роботи позичальника;

7) рентабельність продажу (рентабельність продажу по чистому прибутку – див табл. 9.1), показує ефективність діяльності позичальника, як і попередній показник не нормується, а оцінюється ситуаційно.

Показник аналізу грошових потоків:

8) співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею – специфічний показник, який зазвичай визначається тільки банками при оцінюванні кредитоспроможності позичальника. Показник відображає здатність позичальника до обслуговування боргу, можливість повернути основну суму кредиту та виплатити відсотки за ним. Оптимальне нормативне значення показника має становити не менше ніж 1,5. Інформаційною основою для його обчислення слугують дані про рух грошових коштів на рахунках позичальника у банку та сума і відсотки по очікуваній кредитній угоді. Обчислюється за формулою:

$$C_{\text{ник}} = \frac{H_{\text{см}} \times n - Z_{\text{м}} \times n - Z_i}{C_{\text{кві}}} \quad (12.1)$$

за рахунок усіх ліквідних активів, оптимальне нормативне значення – не менше ніж 2,0.

Показники фінансової стійкості:

4) коефіцієнт маневреності власних коштів (КМ) (коефіцієнт маневреності власного капіталу (табл. 8.6)), відображає ступінь мобільності використання власних коштів і має становити не менше ніж 0,5;

5) коефіцієнт незалежності (КН) (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу (табл. 7.1)), показує ступінь фінансового ризику і має становити не більше ніж 1,0.

Показники рентабельності:

6) рентабельність активів (див. табл. 9.3), показує віддачу сукупного капіталу позичальника, не нормується, а оцінюється ситуаційно залежно від поточної ситуації на ринку й специфіки роботи позичальника;

7) рентабельність продажу (рентабельність продажу по чистому прибутку – див табл. 9.1), показує ефективність діяльності позичальника, як і попередній показник не нормується, а оцінюється ситуаційно.

Показник аналізу грошових потоків:

8) співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею – специфічний показник, який зазвичай визначається тільки банками при оцінюванні кредитоспроможності позичальника. Показник відображає здатність позичальника до обслуговування боргу, можливість повернути основну суму кредиту та виплатити відсотки за ним. Оптимальне нормативне значення показника має становити не менше ніж 1,5. Інформаційною основою для його обчислення слугують дані про рух грошових коштів на рахунках позичальника у банку та сума і відсотки по очікуваній кредитній угоді. Обчислюється за формулою:

$$C_{\text{ник}} = \frac{H_{\text{см}} \times n - Z_{\text{м}} \times n - Z_i}{C_{\text{кві}}} \quad (12.1)$$

де H_{cm} – середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців (за винятком кредитних коштів);

n – кількість місяців дії кредитної угоди;

Z_m – щомісячні умовно-постійні зобов'язання позичальника (адміністративно-господарські витрати тощо);

Z_i – податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунку позичальника упродовж дії кредитної угоди;

C_{kiv} – сума кредиту та відсотки за ним (за кредитами в іноземній валюті ця сума приймається до розрахунку з урахуванням зміни валютного курсу порівняно з датою укладання угоди).

Кожен банк, формуючи власну методику оцінювання кредитоспроможності, може встановлювати інші додаткові показники аналізу. Кількість і види таких показників Національним банком не регламентуються. Зазвичай це найбільш розповсюджені коефіцієнти й індикатори оцінювання фінансово-економічного стану, суб'єктивні критерії аналізу, а також специфічні показники.

Такі найбільш розповсюджені показники, які використовуються при оцінюванні кредитоспроможності позичальників комерційними банками, розглядалися у попередніх темах даного навчального посібника. А особливості суб'єктивних показників наведено у розділі 12.4 даної теми.

Серед специфічних показників, які не вживаються при звичайній діагностиці та використовуються виключно при оцінюванні кредитоспроможності, а тому й не висвітлені вище у навчальному посібнику, найбільш уживаним є рівень забезпечення кредиту. Він відображає співвідношення вартості предмету застави та заборгованості за кредитною угодою, визначається у відсотках і обчислюється за формулою:

$$K_{zk} = \frac{\sum O_{6i}}{C_{kiv}} \times 100 \quad (12.2)$$

де H_{cm} – середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців (за винятком кредитних коштів);

n – кількість місяців дії кредитної угоди;

Z_m – щомісячні умовно-постійні зобов'язання позичальника (адміністративно-господарські витрати тощо);

Z_i – податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунку позичальника упродовж дії кредитної угоди;

C_{kiv} – сума кредиту та відсотки за ним (за кредитами в іноземній валюті ця сума приймається до розрахунку з урахуванням зміни валютного курсу порівняно з датою укладання угоди).

Кожен банк, формуючи власну методику оцінювання кредитоспроможності, може встановлювати інші додаткові показники аналізу. Кількість і види таких показників Національним банком не регламентуються. Зазвичай це найбільш розповсюджені коефіцієнти й індикатори оцінювання фінансово-економічного стану, суб'єктивні критерії аналізу, а також специфічні показники.

Такі найбільш розповсюджені показники, які використовуються при оцінюванні кредитоспроможності позичальників комерційними банками, розглядалися у попередніх темах даного навчального посібника. А особливості суб'єктивних показників наведено у розділі 12.4 даної теми.

Серед специфічних показників, які не вживаються при звичайній діагностиці та використовуються виключно при оцінюванні кредитоспроможності, а тому й не висвітлені вище у навчальному посібнику, найбільш уживаним є рівень забезпечення кредиту. Він відображає співвідношення вартості предмету застави та заборгованості за кредитною угодою, визначається у відсотках і обчислюється за формулою:

$$K_{zk} = \frac{\sum O_{6i}}{C_{kiv}} \times 100 \quad (12.2)$$

де $Ов_i$ – оціночна вартість i -того виду забезпечення;

i – вид забезпечення;

$C_{кiв}$ – сума кредиту та відсотки за ним.

Зазвичай у практиці кредитування розвинених країн оптимальне значення показника забезпечення кредиту приймається на рівні 120. Тобто сукупна вартість предметів застави у такому разі складає 120% від вартості кредиту і процентів за ним. В Україні у зв'язку з кризою платежів та нестачею коштів банківської системи норматив покриття заборгованості за кредитними угодами було збільшено. Оцінювання показника відбувається не лише виходячи із його значення, а й залежно від виду предметів застави.

Як зазначалося, конкретні методичні правила й підходи встановлюються комерційними банками самостійно. Банки мають право самостійно визначати додаткові ґрунтовні й технічно виважені критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків та належного контролю за ними. Банки зобов'язані розробити та затвердити за рішенням відповідного органу банку внутрішньобанківське положення про порядок проведення кредитних операцій та методику проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку). Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку), яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення банку про кредитування. Якщо банк здійснює довгострокове кредитування інвестиційних проєктів, то внутрішні положення банку повинні також містити правила щодо порядку видачі такого кредиту, методики оцінки інвестиційного проєкту, методики аналізу бізнес-плану реалізації інвестиційного проєкту та його самоокупності, порядку проведення обстеження позичальника, методики оцінки його інвестиційної кредитоспроможності, визначення схем кредитування інвестиційних проєктів і регламенту підготовки й прийняття рішень про надання інвестиційного кредиту. Ці документи повинні подаватися на вимогу вповноважених працівників Національного банку України для перевірки достовірності оцінки

де $Ов_i$ – оціночна вартість i -того виду забезпечення;

i – вид забезпечення;

$C_{кiв}$ – сума кредиту та відсотки за ним.

Зазвичай у практиці кредитування розвинених країн оптимальне значення показника забезпечення кредиту приймається на рівні 120. Тобто сукупна вартість предметів застави у такому разі складає 120% від вартості кредиту і процентів за ним. В Україні у зв'язку з кризою платежів та нестачею коштів банківської системи норматив покриття заборгованості за кредитними угодами було збільшено. Оцінювання показника відбувається не лише виходячи із його значення, а й залежно від виду предметів застави.

Як зазначалося, конкретні методичні правила й підходи встановлюються комерційними банками самостійно. Банки мають право самостійно визначати додаткові ґрунтовні й технічно виважені критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків та належного контролю за ними. Банки зобов'язані розробити та затвердити за рішенням відповідного органу банку внутрішньобанківське положення про порядок проведення кредитних операцій та методику проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку). Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку), яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення банку про кредитування. Якщо банк здійснює довгострокове кредитування інвестиційних проєктів, то внутрішні положення банку повинні також містити правила щодо порядку видачі такого кредиту, методики оцінки інвестиційного проєкту, методики аналізу бізнес-плану реалізації інвестиційного проєкту та його самоокупності, порядку проведення обстеження позичальника, методики оцінки його інвестиційної кредитоспроможності, визначення схем кредитування інвестиційних проєктів і регламенту підготовки й прийняття рішень про надання інвестиційного кредиту. Ці документи повинні подаватися на вимогу вповноважених працівників Національного банку України для перевірки достовірності оцінки

фінансового стану позичальників, правильності їх класифікації та достатності сформованих резервів під кредитні ризики. Відсутність чи неподання цих документів для ознайомлення уповноваженим працівникам Національного банку України вважається підставою для негативних висновків щодо якості активів та управління банку.

Оцінка стану позичальника виконують по таких етапах:

1-й етап – обчислюють значення основних (об'єктивних) показників, які характеризують фінансовий стан позичальника. Оцінка стану позичальника здійснюється на підставі даних офіційної звітності позичальника (бухгалтерський «Баланс» підприємства (форма №1), «Звіт про фінансові результати діяльності» (форма №2), руху грошових коштів на його рахунках та інформації з пакета документів, що надає позичальник для отримання кредиту;

2-й етап – об'єктивні показники оцінюють у балах (або інших співставних величинах) та узагальнюють у одному комплексному показнику;

3-й етап – оцінюють показники суб'єктивного характеру та на їх підставі визначають коригуючий коефіцієнт;

4-й етап – суму балів по об'єктивних оцінках коригують (перемножують) на коригуючий показник та визначають загальну суму балів чи узагальнений показник оцінки кредитоспроможності. За значенням цього показника встановлюють рейтинговий клас кредитоспроможності позичальника.

12.3. Оцінювання об'єктивних критеріїв кредитоспроможності позичальника

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк має враховувати основні показники аналізу фінансово-економічного стану й результатів діяльності, а саме:

- показники платоспроможності і ліквідності;
- показники фінансової стійкості;

фінансового стану позичальників, правильності їх класифікації та достатності сформованих резервів під кредитні ризики. Відсутність чи неподання цих документів для ознайомлення уповноваженим працівникам Національного банку України вважається підставою для негативних висновків щодо якості активів та управління банку.

Оцінка стану позичальника виконують по таких етапах:

1-й етап – обчислюють значення основних (об'єктивних) показників, які характеризують фінансовий стан позичальника. Оцінка стану позичальника здійснюється на підставі даних офіційної звітності позичальника (бухгалтерський «Баланс» підприємства (форма №1), «Звіт про фінансові результати діяльності» (форма №2), руху грошових коштів на його рахунках та інформації з пакета документів, що надає позичальник для отримання кредиту;

2-й етап – об'єктивні показники оцінюють у балах (або інших співставних величинах) та узагальнюють у одному комплексному показнику;

3-й етап – оцінюють показники суб'єктивного характеру та на їх підставі визначають коригуючий коефіцієнт;

4-й етап – суму балів по об'єктивних оцінках коригують (перемножують) на коригуючий показник та визначають загальну суму балів чи узагальнений показник оцінки кредитоспроможності. За значенням цього показника встановлюють рейтинговий клас кредитоспроможності позичальника.

12.3. Оцінювання об'єктивних критеріїв кредитоспроможності позичальника

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи банк має враховувати основні показники аналізу фінансово-економічного стану й результатів діяльності, а саме:

- показники платоспроможності і ліквідності;
- показники фінансової стійкості;

- обсяг реалізації, індикатори ділової активності підприємства;
- обороты за рахунками позичальника і показники руху грошових коштів;
- наявність неплатежів (у динаміці);
- склад та динаміку дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибутки та збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитну історію (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

Для оцінювання кредитоспроможності банк зазвичай визначає ряд (набір) індикаторів аналізу й встановлює їх оптимальні нормативні значення. Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями. Особливістю більшості банківських методик є те, що для діагностичних коефіцієнтів і індикаторів встановлено одразу декілька нормативних значень. Залежно від їх розмірів виділяють декілька типів оцінювання стану підприємства за кожним показником (індикатором).

Наприклад, теоретичне оптимальне значення коефіцієнту автономії становить не менше, ніж 0,5. Проте, нормативи показника можна представити таким чином:

- дуже добрий фінансовий стан – більше 0,5;
- добрий фінансовий стан – від 0,4 до 0,5;
- задовільний – від 0,3 до 0,4;
- поганий – від 0,2 до 0,3;
- дуже поганий – менше 0,2.

- обсяг реалізації, індикатори ділової активності підприємства;
- обороты за рахунками позичальника і показники руху грошових коштів;
- наявність неплатежів (у динаміці);
- склад та динаміку дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки);
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибутки та збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитну історію (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

Для оцінювання кредитоспроможності банк зазвичай визначає ряд (набір) індикаторів аналізу й встановлює їх оптимальні нормативні значення. Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями. Особливістю більшості банківських методик є те, що для діагностичних коефіцієнтів і індикаторів встановлено одразу декілька нормативних значень. Залежно від їх розмірів виділяють декілька типів оцінювання стану підприємства за кожним показником (індикатором).

Наприклад, теоретичне оптимальне значення коефіцієнту автономії становить не менше, ніж 0,5. Проте, нормативи показника можна представити таким чином:

- дуже добрий фінансовий стан – більше 0,5;
- добрий фінансовий стан – від 0,4 до 0,5;
- задовільний – від 0,3 до 0,4;
- поганий – від 0,2 до 0,3;
- дуже поганий – менше 0,2.

Надалі встановлюють вагомість кожного показника, зазвичай для цього показники оцінюють у балах. Наприклад:

– при значенні коефіцієнту автономії більше 0,5 його оцінюють у 60 балів;

– від 0,4 до 0,5 – 45 балів;

– від 0,3 до 0,4 – 30 балів;

– від 0,2 до 0,3 – 15 балів;

– менше 0,2 – 5 балів.

Вагомість кожного показника визначають індивідуально для кожної групи позичальників (контрагентів банку) залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, оборотність коштів тощо), ліквідності балансу, становища на ринку тощо. У табл. 12.1. наведено приклад оцінювання об'єктивних показників кредитоспроможності у балах. В табл. 12.1 порядок обчислення показників оцінки, які не розглядалися у попередній темпах даного навчального посібника, наведено у дужках.

Показник забезпечення кредиту також оцінюється у балах, проте його оцінювання, як зазначалося, залежить від виду предметів застави. Приклад оцінювання наведено у табл. 12.2.

У табл. 12.3 наведено результати оцінювання об'єктивної складової кредитоспроможності підприємства «Київ», обчисленої на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В).

Оцінка показників платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості здійснена на кінець року, а показників рентабельності – в середньому за рік. В якості додаткових умов оцінки прийнято, що підприємство передбачає отримати кредит у банку в сумі 80 тис. грн., терміном шість 6 місяців, за умови сплати 24% річних.

Надалі встановлюють вагомість кожного показника, зазвичай для цього показники оцінюють у балах. Наприклад:

– при значенні коефіцієнту автономії більше 0,5 його оцінюють у 60 балів;

– від 0,4 до 0,5 – 45 балів;

– від 0,3 до 0,4 – 30 балів;

– від 0,2 до 0,3 – 15 балів;

– менше 0,2 – 5 балів.

Вагомість кожного показника визначають індивідуально для кожної групи позичальників (контрагентів банку) залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, оборотність коштів тощо), ліквідності балансу, становища на ринку тощо. У табл. 12.1. наведено приклад оцінювання об'єктивних показників кредитоспроможності у балах. В табл. 12.1 порядок обчислення показників оцінки, які не розглядалися у попередній темпах даного навчального посібника, наведено у дужках.

Показник забезпечення кредиту також оцінюється у балах, проте його оцінювання, як зазначалося, залежить від виду предметів застави. Приклад оцінювання наведено у табл. 12.2.

У табл. 12.3 наведено результати оцінювання об'єктивної складової кредитоспроможності підприємства «Київ», обчисленої на підставі інформації додатків Б і Д (або А і В).

Оцінка показників платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості здійснена на кінець року, а показників рентабельності – в середньому за рік. В якості додаткових умов оцінки прийнято, що підприємство передбачає отримати кредит у банку в сумі 80 тис. грн., терміном шість 6 місяців, за умови сплати 24% річних.

Таблиця 12.1

**Оцінювання об'єктивних показників аналізу
кредитоспроможності підприємства у балах**

Показник	Фінансовий стан				
	Дуже добрий	Добрий	Задовільний	Погааний	Дуже погааний
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Від 2,0 і більше	Від 1,5 до 2,0	Від 1,0 до 1,5	Від 0,5 до 1,0	Менше 0,5
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (коефіцієнт абсолютної платоспроможності)	Від 0,2 і більше	Від 0,15 до 0,2	Від 0,1 до 0,15	Від 0,05 до 0,1	Менше 0,05
Бали	30	20	15	10	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт швидкої платоспроможності)	Від 1,0 і більше	Від 0,75 до 1,0	Від 0,5 до 0,75	Від 0,25 до 0,5	Менше 0,25
Бали	60	45	30	15	5
Співвідношення швидколіквідних (грошей, поточних інвестицій, дебіторської заборгованості, векселів) і необоротних активів	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	40	30	20	10	5
Рентабельність продажів	Від 10 і більше	Від 7,5 до 10	Від 5 до 7,5	Від 2,5 до 5	Менше 2,5
Бали	40	30	20	10	5
Рентабельність активів	Від 15 і більше	Від 10 до 15	Від 6 до 10	Від 2 до 6	Менше 2
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Від 0,8 і більше	Від 0,6 до 0,8	Від 0,4 до 0,6	Від 0,2 до 0,4	Менше 0,2
Бали	30	20	15	10	5
Співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитом та відсотками за ним	Від 1,5 і більше	Від 1,1 до 1,5	Від 0,8 до 1,1	Від 0,5 до 0,8	Менше 0,5
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт фінансової стійкості	Від 0,6 і більше	Від 0,4 до 0,6	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	65	50	35	20	5
Коефіцієнт незалежності (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу)	Менше 1,0	Від 1,0 до 1,1	Від 1,1 до 1,5	Від 1,5 до 2	Від 2,0 і більше
Бали	65	50	35	20	5
Коефіцієнт автономії	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	60	45	30	15	5
Коефіцієнт маневреності власних коштів (маневреності власного капіталу)	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (співвідношення власного оборотного капіталу та позикових джерел)	Від 0,5 і більше	Від 0,3 до 0,5	Від 0,2 до 0,3	Від 0,1 до 0,2	Менше 0,1
Бали	60	45	30	15	5

Таблиця 12.1

**Оцінювання об'єктивних показників аналізу
кредитоспроможності підприємства у балах**

Показник	Фінансовий стан				
	Дуже добрий	Добрий	Задовільний	Погааний	Дуже погааний
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Від 2,0 і більше	Від 1,5 до 2,0	Від 1,0 до 1,5	Від 0,5 до 1,0	Менше 0,5
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (коефіцієнт абсолютної платоспроможності)	Від 0,2 і більше	Від 0,15 до 0,2	Від 0,1 до 0,15	Від 0,05 до 0,1	Менше 0,05
Бали	30	20	15	10	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт швидкої платоспроможності)	Від 1,0 і більше	Від 0,75 до 1,0	Від 0,5 до 0,75	Від 0,25 до 0,5	Менше 0,25
Бали	60	45	30	15	5
Співвідношення швидколіквідних (грошей, поточних інвестицій, дебіторської заборгованості, векселів) і необоротних активів	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	40	30	20	10	5
Рентабельність продажів	Від 10 і більше	Від 7,5 до 10	Від 5 до 7,5	Від 2,5 до 5	Менше 2,5
Бали	40	30	20	10	5
Рентабельність активів	Від 15 і більше	Від 10 до 15	Від 6 до 10	Від 2 до 6	Менше 2
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Від 0,8 і більше	Від 0,6 до 0,8	Від 0,4 до 0,6	Від 0,2 до 0,4	Менше 0,2
Бали	30	20	15	10	5
Співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитом та відсотками за ним	Від 1,5 і більше	Від 1,1 до 1,5	Від 0,8 до 1,1	Від 0,5 до 0,8	Менше 0,5
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт фінансової стійкості	Від 0,6 і більше	Від 0,4 до 0,6	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	65	50	35	20	5
Коефіцієнт незалежності (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу)	Менше 1,0	Від 1,0 до 1,1	Від 1,1 до 1,5	Від 1,5 до 2	Від 2,0 і більше
Бали	65	50	35	20	5
Коефіцієнт автономії	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	60	45	30	15	5
Коефіцієнт маневреності власних коштів (маневреності власного капіталу)	Від 0,5 і більше	Від 0,4 до 0,5	Від 0,3 до 0,4	Від 0,2 до 0,3	Менше 0,2
Бали	40	30	20	10	5
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (співвідношення власного оборотного капіталу та позикових джерел)	Від 0,5 і більше	Від 0,3 до 0,5	Від 0,2 до 0,3	Від 0,1 до 0,2	Менше 0,1
Бали	60	45	30	15	5

Таблиця 12.2

Оцінювання рівня забезпечення кредиту

Вид забезпечення	Бали				
	95	75	55	35	15
Гарантії Кабінету Міністрів України, гарантії урядів країн категорії "А", гарантії банків з рейтингом не нижче ніж "інвестиційний клас", гарантії міжнародних багатосторонніх банків, державні цінні папери	Від 100% і більше	Від 90% до 100%	Від 80% до 90%	Від 70% до 80%	Менше 70%
Майнові права на грошові депозити	Від 110% більше	Від 100% до 110%	Від 90% до 100%	Від 80 до 90%	Менше 80%
Недержавні цінні папери, дорогоцінні метали	Від 140% більше	Від 120% до 140%	Від 100% до 120%	Від 80% до 100%	Менше 80%
Нерухоме майно та інші майнові права	Від 160% більше	Від 140% до 160%	Від 120% до 140%	Від 100% до 200%	Менше 100%
Рухоме майно	Від 200% більше	Від 170% до 200%	Від 140% до 170%	Від 110% до 140%	Менше 110%

Таблиця 12.3

Результати об'єктивних оцінок кредитоспроможності підприємства „Київ”

Показник	Значення	Бали
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1,47	20
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (коефіцієнт абсолютної платоспроможності)	0,02	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт швидкої платоспроможності)	0,46	15
Співвідношення швидколіквідних активів (грошей, поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, векселів) і необоротних активів	0,83	40
Рентабельність продажів	12,23	40
Рентабельність активів	16,11	40
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,47	15
Співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею	1,01	20
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,50	50
Коефіцієнт незалежності (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу)	1,26	35
Коефіцієнт автономії	0,44	45
Коефіцієнт маневреності власних коштів (маневреності власного капіталу)	0,53	40
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (співвідношення власного оборотного капіталу та позикових джерел фінансування)	0,42	45
Рівень забезпечення кредиту	105	35
Всього по об'єктивних оцінках	X	445

Таблиця 12.2

Оцінювання рівня забезпечення кредиту

Вид забезпечення	Бали				
	95	75	55	35	15
Гарантії Кабінету Міністрів України, гарантії урядів країн категорії "А", гарантії банків з рейтингом не нижче ніж "інвестиційний клас", гарантії міжнародних багатосторонніх банків, державні цінні папери	Від 100% і більше	Від 90% до 100%	Від 80% до 90%	Від 70% до 80%	Менше 70%
Майнові права на грошові депозити	Від 110% більше	Від 100% до 110%	Від 90% до 100%	Від 80 до 90%	Менше 80%
Недержавні цінні папери, дорогоцінні метали	Від 140% більше	Від 120% до 140%	Від 100% до 120%	Від 80% до 100%	Менше 80%
Нерухоме майно та інші майнові права	Від 160% більше	Від 140% до 160%	Від 120% до 140%	Від 100% до 200%	Менше 100%
Рухоме майно	Від 200% більше	Від 170% до 200%	Від 140% до 170%	Від 110% до 140%	Менше 110%

Таблиця 12.3

Результати об'єктивних оцінок кредитоспроможності підприємства „Київ”

Показник	Значення	Бали
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1,47	20
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (коефіцієнт абсолютної платоспроможності)	0,02	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт швидкої платоспроможності)	0,46	15
Співвідношення швидколіквідних активів (грошей, поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, векселів) і необоротних активів	0,83	40
Рентабельність продажів	12,23	40
Рентабельність активів	16,11	40
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,47	15
Співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею	1,01	20
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,50	50
Коефіцієнт незалежності (коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу)	1,26	35
Коефіцієнт автономії	0,44	45
Коефіцієнт маневреності власних коштів (маневреності власного капіталу)	0,53	40
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (співвідношення власного оборотного капіталу та позикових джерел фінансування)	0,42	45
Рівень забезпечення кредиту	105	35
Всього по об'єктивних оцінках	X	445

В якості предмету застави пропонується нерухоме майно досліджуваного підприємства вартістю 94 тис. грн. За даними обслуговуючого банку середньомісячні надходження на рахунки підприємства становлять 168 тис. грн., а середньомісячні витрати – 146 тис. грн. Крім того, упродовж дії кредитного договору підприємство передбачає погасити інші зобов'язання на загальну суму 41 тис. грн.

Оцінивши кожен показник об'єктивної оцінки фінансового стану позичальника визначають загальну суму балів по об'єктивних оцінках за формулою:

$$C_{\text{бюо}} = \Sigma B_i \quad (12.3)$$

де B_i – бали оцінювання i -того показника.

Як видно з табл. 12.3 аналізоване підприємство отримало лише 445 балів із 715 можливих (максимальна сума балів, яку б могло отримати підприємство у разі відповідності всіх коефіцієнтів «дуже доброму стану» (див. табл. 12.1 та 12.2). Це свідчить про його відносно незадовільну кредитоспроможність, що склалася внаслідок низької ліквідності і платоспроможності підприємства, а також незадовільного рівня фінансової стійкості. Хоча показники рентабельності підприємства були оцінені досить високо, узагальнена оцінка кредитоспроможності по об'єктивних критеріях є недостатньою.

Наведені показники діагностики дають можливість отримати відносно повну інформацію щодо ситуації на підприємстві, а отже і оцінити його здатність повернути борги за кредитною угодою. Водночас, у процесі кредитних відносин вагомий вплив на оцінювання кредитоспроможності мають такі чинники, як діловий імідж підприємства, його попередня кредитна історія, положення на ринку тощо. З цих причин аналіз кредитоспроможності поглиблюють шляхом врахування цих суб'єктивних критеріїв оцінки.

В якості предмету застави пропонується нерухоме майно досліджуваного підприємства вартістю 94 тис. грн. За даними обслуговуючого банку середньомісячні надходження на рахунки підприємства становлять 168 тис. грн., а середньомісячні витрати – 146 тис. грн. Крім того, упродовж дії кредитного договору підприємство передбачає погасити інші зобов'язання на загальну суму 41 тис. грн.

Оцінивши кожен показник об'єктивної оцінки фінансового стану позичальника визначають загальну суму балів по об'єктивних оцінках за формулою:

$$C_{\text{бюо}} = \Sigma B_i \quad (12.3)$$

де B_i – бали оцінювання i -того показника.

Як видно з табл. 12.3 аналізоване підприємство отримало лише 445 балів із 715 можливих (максимальна сума балів, яку б могло отримати підприємство у разі відповідності всіх коефіцієнтів «дуже доброму стану» (див. табл. 12.1 та 12.2). Це свідчить про його відносно незадовільну кредитоспроможність, що склалася внаслідок низької ліквідності і платоспроможності підприємства, а також незадовільного рівня фінансової стійкості. Хоча показники рентабельності підприємства були оцінені досить високо, узагальнена оцінка кредитоспроможності по об'єктивних критеріях є недостатньою.

Наведені показники діагностики дають можливість отримати відносно повну інформацію щодо ситуації на підприємстві, а отже і оцінити його здатність повернути борги за кредитною угодою. Водночас, у процесі кредитних відносин вагомий вплив на оцінювання кредитоспроможності мають такі чинники, як діловий імідж підприємства, його попередня кредитна історія, положення на ринку тощо. З цих причин аналіз кредитоспроможності поглиблюють шляхом врахування цих суб'єктивних критеріїв оцінки.

12.4. Особливості суб'єктивних оцінок в діагностиці кредитоспроможності

В якості суб'єктивних критеріїв оцінювання кредитоспроможності можуть використовувати показники, які характеризують:

- ринкову позицію позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості;
- наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника;
- ефективність управління позичальника;
- професіоналізм керівництва та його ділова репутація;
- термін функціонування на ринку;
- наявність торгових марок, їх популярність серед споживачів;
- конкурентоспроможність продукції позичальника;
- інша інформація.

Важливе місце у суб'єктивному оцінюванні позичальників зазвичай посідає його попередня кредитна історія, наявність прострочених платежів, неповне виконання умов кредитних угод тощо.

Суб'єктивні критерії аналізу банк також обирає самостійно і зазвичай оцінює у балах. Наприклад, суб'єктивна оцінка може включати такі чотири критерії.

1. Період функціонування підприємства. Визначається у роках з часу державної реєстрації підприємства і слугує індикатором його положення на ринку. Може використовуватися така шкала оцінки цього критерію: 1 рік функціонування і менше = 1 бал; 2 роки = 2 бали; 3 роки = 3 бали; 4 роки = 4 бали; 5 і більше років = 5 балів.

2. Ділова репутація. Таким показником можна оцінювати наявну у банку інформацію про позичальника. Шкала оцінювання може набувати такого вигляду:

12.4. Особливості суб'єктивних оцінок в діагностиці кредитоспроможності

В якості суб'єктивних критеріїв оцінювання кредитоспроможності можуть використовувати показники, які характеризують:

- ринкову позицію позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості;
- наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника;
- ефективність управління позичальника;
- професіоналізм керівництва та його ділова репутація;
- термін функціонування на ринку;
- наявність торгових марок, їх популярність серед споживачів;
- конкурентоспроможність продукції позичальника;
- інша інформація.

Важливе місце у суб'єктивному оцінюванні позичальників зазвичай посідає його попередня кредитна історія, наявність прострочених платежів, неповне виконання умов кредитних угод тощо.

Суб'єктивні критерії аналізу банк також обирає самостійно і зазвичай оцінює у балах. Наприклад, суб'єктивна оцінка може включати такі чотири критерії.

1. Період функціонування підприємства. Визначається у роках з часу державної реєстрації підприємства і слугує індикатором його положення на ринку. Може використовуватися така шкала оцінки цього критерію: 1 рік функціонування і менше = 1 бал; 2 роки = 2 бали; 3 роки = 3 бали; 4 роки = 4 бали; 5 і більше років = 5 балів.

2. Ділова репутація. Таким показником можна оцінювати наявну у банку інформацію про позичальника. Шкала оцінювання може набувати такого вигляду:

а) інформація про позичальника є цілком позитивною, він є постійним клієнтом банку і має більше 80% оборотів по розрахунковому рахунку = 5 балів;

б) інформація про позичальника в цілому позитивна, він є постійним клієнтом банку і має більше 50% оборотів по розрахунковому рахунку = 4 бали;

в) інформація про позичальника в цілому позитивна, він є постійним клієнтом банку, має більше 20% оборотів по розрахунковому рахунку, проте його основний рахунок знаходиться у іншому банку = 3 бали;

г) основні обороти позичальника проходять по рахунках у інших банках, інформація про позичальника суперечлива = 2 бали;

д) позичальник не є клієнтом банку, інформація про нього негативна = 1 бал.

3. Погашення позичок у минулому. Цей показник характеризує наявність або відсутність фактів неповернення чи несвоєчасного повернення кредитів, які надавались раніше. Оцінювання може відбуватися у такий спосіб:

10 балів – попередньо отримані кредити погашено без проблем;

8 балів – кредит погашено після відстрочки;

5 балів – позичальник не користувався кредитом у минулому;

3 бали – сплату кредиту прострочено;

1 бал – позичальник ухиляється від відповідальності.

4. Сплата процентів за користування кредитом. Показник характеризує наявність або відсутність фактів несплати чи несвоєчасної сплати процентів за користування кредитом. Може оцінюватися у такий спосіб:

10 балів – нараховані проценти сплачено своєчасно;

8 балів – проценти сплачено із затримкою платежу;

5 балів – позичальник не користувався кредитами в минулому;

3 бали – термін виплати процентів прострочено;

1 бал – позичальник ухиляється від відповідальності.

За суб'єктивними оцінками також визначають загальну кількість балів. Проте, цю величину не додають до сукупного балу з об'єктивних оцінок, а

а) інформація про позичальника є цілком позитивною, він є постійним клієнтом банку і має більше 80% оборотів по розрахунковому рахунку = 5 балів;

б) інформація про позичальника в цілому позитивна, він є постійним клієнтом банку і має більше 50% оборотів по розрахунковому рахунку = 4 бали;

в) інформація про позичальника в цілому позитивна, він є постійним клієнтом банку, має більше 20% оборотів по розрахунковому рахунку, проте його основний рахунок знаходиться у іншому банку = 3 бали;

г) основні обороти позичальника проходять по рахунках у інших банках, інформація про позичальника суперечлива = 2 бали;

д) позичальник не є клієнтом банку, інформація про нього негативна = 1 бал.

3. Погашення позичок у минулому. Цей показник характеризує наявність або відсутність фактів неповернення чи несвоєчасного повернення кредитів, які надавались раніше. Оцінювання може відбуватися у такий спосіб:

10 балів – попередньо отримані кредити погашено без проблем;

8 балів – кредит погашено після відстрочки;

5 балів – позичальник не користувався кредитом у минулому;

3 бали – сплату кредиту прострочено;

1 бал – позичальник ухиляється від відповідальності.

4. Сплата процентів за користування кредитом. Показник характеризує наявність або відсутність фактів несплати чи несвоєчасної сплати процентів за користування кредитом. Може оцінюватися у такий спосіб:

10 балів – нараховані проценти сплачено своєчасно;

8 балів – проценти сплачено із затримкою платежу;

5 балів – позичальник не користувався кредитами в минулому;

3 бали – термін виплати процентів прострочено;

1 бал – позичальник ухиляється від відповідальності.

За суб'єктивними оцінками також визначають загальну кількість балів. Проте, цю величину не додають до сукупного балу з об'єктивних оцінок, а

використовують для обчислення коригуючого коефіцієнта. Цей показник покликаний скорегувати загальну суму оцінок фінансово-економічного стану й результатів діяльності підприємства. Обрахунок коригуючого показника може здійснюватися у вигляді як співвідношення суми балів позичальника за суб'єктивними оцінками і максимально можливої кількості балів по таких оцінках. Проте, щоб певною мірою зневілювати вплив суб'єктивних чинників, можуть застосовуватися й інші формули обчислення. Наприклад:

$$K_n = \frac{K_{\text{бс}}}{M_{\text{кбс}}} \times 0,25 + 1 \quad (12.4)$$

де K_n – коригуючий показник;

$K_{\text{бс}}$ – кількість балів, яку отримав позичальник за суб'єктивними оцінками;

$M_{\text{кбс}}$ – максимальна кількість балів, яку потенційно міг отримати позичальник за суб'єктивними оцінками.

Надалі визначають загальну кількість балів з оцінки кредитоспроможності позичальника за формулою:

$$Z_{\text{кб}} = C_{\text{боо}} \times K_n \quad (12.4)$$

де $Z_{\text{кб}}$ – загальна кількість балів оцінки кредитоспроможності позичальника.

Приклад суб'єктивної та узагальнюючої оцінки кредитоспроможності підприємства «Київ» наведено у табл. 12.4 за умови, що воно функціонує 9 років, у кредитуючого банку є про нього цілком позитивна інформація, підприємство є постійним клієнтом банку, має більше 50% оборотів по розрахунковому рахунку, кредитувалося у минулому, повернуло кредит без проблем, проте нараховані відсотки сплачувало із затримкою платежу.

використовують для обчислення коригуючого коефіцієнта. Цей показник покликаний скорегувати загальну суму оцінок фінансово-економічного стану й результатів діяльності підприємства. Обрахунок коригуючого показника може здійснюватися у вигляді як співвідношення суми балів позичальника за суб'єктивними оцінками і максимально можливої кількості балів по таких оцінках. Проте, щоб певною мірою зневілювати вплив суб'єктивних чинників, можуть застосовуватися й інші формули обчислення. Наприклад:

$$K_n = \frac{K_{\text{бс}}}{M_{\text{кбс}}} \times 0,25 + 1 \quad (12.4)$$

де K_n – коригуючий показник;

$K_{\text{бс}}$ – кількість балів, яку отримав позичальник за суб'єктивними оцінками;

$M_{\text{кбс}}$ – максимальна кількість балів, яку потенційно міг отримати позичальник за суб'єктивними оцінками.

Надалі визначають загальну кількість балів з оцінки кредитоспроможності позичальника за формулою:

$$Z_{\text{кб}} = C_{\text{боо}} \times K_n \quad (12.4)$$

де $Z_{\text{кб}}$ – загальна кількість балів оцінки кредитоспроможності позичальника.

Приклад суб'єктивної та узагальнюючої оцінки кредитоспроможності підприємства «Київ» наведено у табл. 12.4 за умови, що воно функціонує 9 років, у кредитуючого банку є про нього цілком позитивна інформація, підприємство є постійним клієнтом банку, має більше 50% оборотів по розрахунковому рахунку, кредитувалося у минулому, повернуло кредит без проблем, проте нараховані відсотки сплачувало із затримкою платежу.

Таблиця 12.4

**Суб'єктивна та узагальнююча оцінка
кредитоспроможності підприємства «Київ»**

<i>Показник</i>	<i>Значення (бали)</i>
Період функціонування підприємства	5
Ділова репутація	4
Погашення позичок	10
Сплата процентів за користування кредитом	8
Всього по суб'єктивних оцінках	27
Коригуючий показник	1,225
Загальна сума балів	545

Коригуючий показник обчислено за формулою 12.4, при цьому враховано, що максимально можлива кількість балів по суб'єктивних оцінках може сягати 30 балів, що видно з наведеної вище методики. Загальну суму балів визначено шляхом множення суми балів за об'єктивними оцінками (445) та коригуючий показник (1,225).

Виходячи із загальної кількості балів позичальника визначають клас його кредитоспроможності.

12.5. Узагальнення результатів аналізу кредитоспроможності та визначення класу позичальника

Згідно вимог Національного банку України встановлено таку **класифікацію позичальників** – юридичних осіб (у тому числі банків).

Клас «А» – фінансова діяльність господарюючого суб'єкта добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія

Таблиця 12.4

**Суб'єктивна та узагальнююча оцінка
кредитоспроможності підприємства «Київ»**

<i>Показник</i>	<i>Значення (бали)</i>
Період функціонування підприємства	5
Ділова репутація	4
Погашення позичок	10
Сплата процентів за користування кредитом	8
Всього по суб'єктивних оцінках	27
Коригуючий показник	1,225
Загальна сума балів	545

Коригуючий показник обчислено за формулою 12.4, при цьому враховано, що максимально можлива кількість балів по суб'єктивних оцінках може сягати 30 балів, що видно з наведеної вище методики. Загальну суму балів визначено шляхом множення суми балів за об'єктивними оцінками (445) та коригуючий показник (1,225).

Виходячи із загальної кількості балів позичальника визначають клас його кредитоспроможності.

12.5. Узагальнення результатів аналізу кредитоспроможності та визначення класу позичальника

Згідно вимог Національного банку України встановлено таку **класифікацію позичальників** – юридичних осіб (у тому числі банків).

Клас «А» – фінансова діяльність господарюючого суб'єкта добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія

позичальника – бездоганна. Одночасно можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі проводитиметься на високому рівні. Якщо здійснюється оцінка кредитоспроможності позичальників-банків, то до класу «А» відносяться ті позичальники-банки (резиденти) і банки-нерезиденти, що зареєстровані в дружній країнах, які дотримуються економічних нормативів або мають кредитний рейтинг не нижче ніж показник А, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor`s, Moody`s тощо).

Клас «Б» – фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу «А», але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Позичальники/контрагенти банку, які належать до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що ставлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності; крім того аналіз коефіцієнтів фінансово-економічного стану позичальника може свідчити про негативні тенденції в його діяльності. Проте, недоліки в діяльності позичальників, які належать до класу «Б», мають бути лише потенційними. За наявності реальних недоліків клас позичальника знижується. До цього класу також можуть належати позичальники-банки (резиденти) і банки-нерезиденти, що зареєстровані в країнах-членах СНД, дотримуються економічних нормативів та інші позичальники-банки (нерезиденти), які мають кредитний рейтинг не нижче ніж «інвестиційний клас», що підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor`s, Moody`s тощо).

Клас «В» – фінансова діяльність задовільна, але потребує більш детального контролю. Надходження коштів і платоспроможність позичальника свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі та в строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації і покращення фінансового стану позичальника. Забезпечення кредитної операції має бути

позичальника – бездоганна. Одночасно можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі проводитиметься на високому рівні. Якщо здійснюється оцінка кредитоспроможності позичальників-банків, то до класу «А» відносяться ті позичальники-банки (резиденти) і банки-нерезиденти, що зареєстровані в дружній країнах, які дотримуються економічних нормативів або мають кредитний рейтинг не нижче ніж показник А, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor`s, Moody`s тощо).

Клас «Б» – фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу «А», але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Позичальники/контрагенти банку, які належать до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що ставлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності; крім того аналіз коефіцієнтів фінансово-економічного стану позичальника може свідчити про негативні тенденції в його діяльності. Проте, недоліки в діяльності позичальників, які належать до класу «Б», мають бути лише потенційними. За наявності реальних недоліків клас позичальника знижується. До цього класу також можуть належати позичальники-банки (резиденти) і банки-нерезиденти, що зареєстровані в країнах-членах СНД, дотримуються економічних нормативів та інші позичальники-банки (нерезиденти), які мають кредитний рейтинг не нижче ніж «інвестиційний клас», що підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor`s, Moody`s тощо).

Клас «В» – фінансова діяльність задовільна, але потребує більш детального контролю. Надходження коштів і платоспроможність позичальника свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі та в строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації і покращення фінансового стану позичальника. Забезпечення кредитної операції має бути

ліквідним і не викликати сумнівів щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення тощо. До цього класу можуть належати позичальники – банки (резиденти) і банки дружніх країн, які дотримуються економічних нормативів та позичальники-банки (нерезиденти), що мають кредитний рейтинг не нижче ніж показник В, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor's, Moody's тощо).

Клас «Г» – фінансова діяльність незадовільна, економічні показники не відповідають установленим значенням і спостерігається їхня нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків/комісій за нею є низькою; проблеми можуть стосуватися стану забезпечення за кредитом, потрібної документації щодо забезпечення, яка свідчить про наявність (схоронність) і його ліквідність тощо. До цього класу також належать позичальники/контрагенти банку, проти яких порушено справу про банкрутство.

Клас «Д» – фінансова діяльність незадовільна і є збитковою; показники не відповідають установленим значенням, кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою (або безумовною гарантією), ймовірності виконання зобов'язань позичальником/контрагентом банку практично немає. До цього класу належать також позичальники/контрагенти банку, що визнані банкрутами в установленому чинним законодавством порядку.

Якщо немає достовірної фінансової звітності, що підтверджує оцінку фінансово-економічного стану позичальника – юридичної особи, або відповідних документів та інформації щодо оцінки фінансового стану фізичної особи, а також належним чином оформлених документів, на підставі яких здійснювалася кредитна операція, то такі позичальники мають класифікуватися не вище класу «Г».

Якщо банк здійснює довгострокове кредитування під інвестиційний проект, розрахунок ефективності якого (у тому числі доходу, що планується

ліквідним і не викликати сумнівів щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення тощо. До цього класу можуть належати позичальники – банки (резиденти) і банки дружніх країн, які дотримуються економічних нормативів та позичальники-банки (нерезиденти), що мають кредитний рейтинг не нижче ніж показник В, підтверджений у бюлетені однієї з провідних світових рейтингових компаній (Fitch IBCA, Standard & Poor's, Moody's тощо).

Клас «Г» – фінансова діяльність незадовільна, економічні показники не відповідають установленим значенням і спостерігається їхня нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків/комісій за нею є низькою; проблеми можуть стосуватися стану забезпечення за кредитом, потрібної документації щодо забезпечення, яка свідчить про наявність (схоронність) і його ліквідність тощо. До цього класу також належать позичальники/контрагенти банку, проти яких порушено справу про банкрутство.

Клас «Д» – фінансова діяльність незадовільна і є збитковою; показники не відповідають установленим значенням, кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою (або безумовною гарантією), ймовірності виконання зобов'язань позичальником/контрагентом банку практично немає. До цього класу належать також позичальники/контрагенти банку, що визнані банкрутами в установленому чинним законодавством порядку.

Якщо немає достовірної фінансової звітності, що підтверджує оцінку фінансово-економічного стану позичальника – юридичної особи, або відповідних документів та інформації щодо оцінки фінансового стану фізичної особи, а також належним чином оформлених документів, на підставі яких здійснювалася кредитна операція, то такі позичальники мають класифікуватися не вище класу «Г».

Якщо банк здійснює довгострокове кредитування під інвестиційний проект, розрахунок ефективності якого (у тому числі доходу, що планується

отримати від його реалізації) забезпечує погашення кредиту і відсотків/комісій за ним відповідно до умов кредитної угоди, а також за умови, що бізнес-план реалізації інвестиційного проекту виконується, то клас позичальника може бути підвищено на один рівень.

Приклад визначення класу позичальника залежно від суми балів за оцінкою кредитоспроможності наведено в табл. 12.5.

Як видно із даних табл. 12.4 і 12.5 аналізоване підприємство належить до класу В. При його кредитуванні банк нестиме підвищені фінансові ризики, тому є ймовірність відмови банку у кредитуванні підприємства.

Таблиця 12.5

**Визначення класу позичальника
залежно від оцінювання кредитоспроможності**

<i>Значення узагальненого показника</i>	<i>Клас позичальника</i>
Від 800 більше	А
Від 650 до 799	Б
Від 450 до 649	В
Від 250 до 449	Г
Від 249 і менше	Д

З урахуванням обслуговування позичальником боргу визначається *категорія кредитної операції*. Залежно від класу кредитоспроможності позичальника та такої категорії встановлюють кредитну ставку, визначають умови надання й повернення кредиту, порядок сплати відсотків тощо.

Оцінку стану обслуговування боргу банки зобов'язані здійснювати щомісяця. За станом погашення позичальником/контрагентом – юридичною особою кредитної заборгованості за основним боргом (у тому числі за операціями репо) та відсотків/комісій за ним на підставі кредитної історії позичальників та їх взаємовідносин з банком *обслуговування боргу* є:

"добрим":

• якщо заборгованість за кредитом і відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або

отримати від його реалізації) забезпечує погашення кредиту і відсотків/комісій за ним відповідно до умов кредитної угоди, а також за умови, що бізнес-план реалізації інвестиційного проекту виконується, то клас позичальника може бути підвищено на один рівень.

Приклад визначення класу позичальника залежно від суми балів за оцінкою кредитоспроможності наведено в табл. 12.5.

Як видно із даних табл. 12.4 і 12.5 аналізоване підприємство належить до класу В. При його кредитуванні банк нестиме підвищені фінансові ризики, тому є ймовірність відмови банку у кредитуванні підприємства.

Таблиця 12.5

**Визначення класу позичальника
залежно від оцінювання кредитоспроможності**

<i>Значення узагальненого показника</i>	<i>Клас позичальника</i>
Від 800 більше	А
Від 650 до 799	Б
Від 450 до 649	В
Від 250 до 449	Г
Від 249 і менше	Д

З урахуванням обслуговування позичальником боргу визначається *категорія кредитної операції*. Залежно від класу кредитоспроможності позичальника та такої категорії встановлюють кредитну ставку, визначають умови надання й повернення кредиту, порядок сплати відсотків тощо.

Оцінку стану обслуговування боргу банки зобов'язані здійснювати щомісяця. За станом погашення позичальником/контрагентом – юридичною особою кредитної заборгованості за основним боргом (у тому числі за операціями репо) та відсотків/комісій за ним на підставі кредитної історії позичальників та їх взаємовідносин з банком *обслуговування боргу* є:

"добрим":

• якщо заборгованість за кредитом і відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або

•кредит пролонговано без пониження класу позичальника та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки чи з максимальною затримкою до семи календарних днів; або

•кредит пролонговано з пониженням класу позичальника до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки чи з максимальною затримкою до семи календарних днів;

"слабким":

•якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів;

•або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк від 91 до 180 днів, але відсотки/комісії сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів;

"незадовільним":

•якщо заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів;

•або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк понад 180 днів.

Порядок визначення категорії кредитної операції наведено в табл. 12.6.

Таблиця 12.6

Визначення категорії кредитних операцій

Фінансовий стан позичальника (клас)	Обслуговування боргу позичальником (група)		
	„добре”	„слабке”	„незадовільне”
„А”	„стандартна”	„під контролем”	„субстандартна”
„Б”	„під контролем”	„субстандартна”	„субстандартна”
„В”	„субстандартна”	„субстандартна”	„сумнівна”
„Г”	„сумнівна”	„сумнівна”	„безнадійна”
„Д”	„сумнівна”	„безнадійна”	„безнадійна”

Оцінку фінансово-економічного стану позичальника/контрагента банку з урахуванням поточного стану обслуговування позичальником/контрагентом кредитної заборгованості банк здійснює кожного разу під час укладання договору про здійснення кредитної операції.

У подальшому оцінку фінансового стану здійснюють для:

•кредит пролонговано без пониження класу позичальника та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки чи з максимальною затримкою до семи календарних днів; або

•кредит пролонговано з пониженням класу позичальника до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки чи з максимальною затримкою до семи календарних днів;

"слабким":

•якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів;

•або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк від 91 до 180 днів, але відсотки/комісії сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів;

"незадовільним":

•якщо заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів;

•або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк понад 180 днів.

Порядок визначення категорії кредитної операції наведено в табл. 12.6.

Таблиця 12.6

Визначення категорії кредитних операцій

Фінансовий стан позичальника (клас)	Обслуговування боргу позичальником (група)		
	„добре”	„слабке”	„незадовільне”
„А”	„стандартна”	„під контролем”	„субстандартна”
„Б”	„під контролем”	„субстандартна”	„субстандартна”
„В”	„субстандартна”	„субстандартна”	„сумнівна”
„Г”	„сумнівна”	„сумнівна”	„безнадійна”
„Д”	„сумнівна”	„безнадійна”	„безнадійна”

Оцінку фінансово-економічного стану позичальника/контрагента банку з урахуванням поточного стану обслуговування позичальником/контрагентом кредитної заборгованості банк здійснює кожного разу під час укладання договору про здійснення кредитної операції.

У подальшому оцінку фінансового стану здійснюють для:

- банків – не рідше, ніж один раз на місяць;
- інших юридичних осіб – не рідше, ніж один раз на три місяці;

• фізичних осіб – періодичність оцінки їх фінансового положення визначається банками самостійно з урахуванням стану обслуговування боргу та строковості кредиту, але не рідше, ніж один раз у рік (або за результатами фінансового року).

Залежно від зміни класу позичальника та якості обслуговування боргу у динаміці категорія кредитної операції може змінюватися, а умови кредитування переглядаються.

- банків – не рідше, ніж один раз на місяць;
- інших юридичних осіб – не рідше, ніж один раз на три місяці;

• фізичних осіб – періодичність оцінки їх фінансового положення визначається банками самостійно з урахуванням стану обслуговування боргу та строковості кредиту, але не рідше, ніж один раз у рік (або за результатами фінансового року).

Залежно від зміни класу позичальника та якості обслуговування боргу у динаміці категорія кредитної операції може змінюватися, а умови кредитування переглядаються.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке «економічна безпека» підприємства?
2. Назвіть основні причини здійснення комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємств?
3. В чому полягає основна мета комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємства?
4. В яких цілях використовують результати комплексних оцінок фінансово-економічного стану підприємства?
5. Що таке «рейтинг»?
6. Назвіть основні методи створення рейтингів.
7. Що являють собою «дискримінантні функції»?
8. Для аналізу яких явищ і процесів використовуються дискримінантні функції?
9. Які основні моделі використовують для оцінювання і прогнозування банкрутства підприємств?
10. У чому полягає практична цінність комплексних оцінок стану підприємства та прогнозування ймовірності його банкрутства?
11. У якій послідовності здійснюється визначення рейтингів методом суми місць?
12. У якій послідовності здійснюється визначення рейтингів методом евклідових відстаней?
13. Вкажіть основну мету і види проектного аналізу.
14. Що являє собою процес дисконтування вартості грошей?
15. Що являє собою процес нарощування вартості коштів?
16. Які цілі дисконтування і нарощування вартості грошей в часі?
17. Що таке «чистий грошовий потік інвестиційного проекту»?
18. Як визначається чистий грошовий потік інвестиційного проекту?
19. Назвіть та охарактеризуйте основні найбільш поширені методи аналізу інвестиційних проектів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке «економічна безпека» підприємства?
2. Назвіть основні причини здійснення комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємств?
3. В чому полягає основна мета комплексного оцінювання фінансово-економічного стану підприємства?
4. В яких цілях використовують результати комплексних оцінок фінансово-економічного стану підприємства?
5. Що таке «рейтинг»?
6. Назвіть основні методи створення рейтингів.
7. Що являють собою «дискримінантні функції»?
8. Для аналізу яких явищ і процесів використовуються дискримінантні функції?
9. Які основні моделі використовують для оцінювання і прогнозування банкрутства підприємств?
10. У чому полягає практична цінність комплексних оцінок стану підприємства та прогнозування ймовірності його банкрутства?
11. У якій послідовності здійснюється визначення рейтингів методом суми місць?
12. У якій послідовності здійснюється визначення рейтингів методом евклідових відстаней?
13. Вкажіть основну мету і види проектного аналізу.
14. Що являє собою процес дисконтування вартості грошей?
15. Що являє собою процес нарощування вартості коштів?
16. Які цілі дисконтування і нарощування вартості грошей в часі?
17. Що таке «чистий грошовий потік інвестиційного проекту»?
18. Як визначається чистий грошовий потік інвестиційного проекту?
19. Назвіть та охарактеризуйте основні найбільш поширені методи аналізу інвестиційних проектів.

20. Назвіть основні напрями і методи аналізу фінансових інвестицій.
21. Що таке «кредитоспроможність» підприємства?
22. Хто і у яких випадках може здійснювати оцінювання кредитоспроможності?
23. Яку роль відіграє оцінювання кредитоспроможності у мінімізації кредитних ризиків комерційних банків?
24. Яка основна мета і завдання оцінювання кредитоспроможності позичальника?
25. Назвіть основні етапи оцінювання банком кредитоспроможності позичальника.
26. За якими показниками діагностики фінансово-економічного стану може оцінюватися кредитоспроможність підприємства?
27. За якими суб'єктивними критеріями може оцінюватися кредитоспроможність позичальника?
28. Як оцінка кредитоспроможності впливає на прийняття рішення про кредитування?
29. На які класи кредитори (перш за усе банки) поділяють позичальників по результатах оцінки кредитоспроможності?
30. Як визначається категорія кредитної операції?

20. Назвіть основні напрями і методи аналізу фінансових інвестицій.
21. Що таке «кредитоспроможність» підприємства?
22. Хто і у яких випадках може здійснювати оцінювання кредитоспроможності?
23. Яку роль відіграє оцінювання кредитоспроможності у мінімізації кредитних ризиків комерційних банків?
24. Яка основна мета і завдання оцінювання кредитоспроможності позичальника?
25. Назвіть основні етапи оцінювання банком кредитоспроможності позичальника.
26. За якими показниками діагностики фінансово-економічного стану може оцінюватися кредитоспроможність підприємства?
27. За якими суб'єктивними критеріями може оцінюватися кредитоспроможність позичальника?
28. Як оцінка кредитоспроможності впливає на прийняття рішення про кредитування?
29. На які класи кредитори (перш за усе банки) поділяють позичальників по результатах оцінки кредитоспроможності?
30. Як визначається категорія кредитної операції?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам називаються:

- а) фінансовими інструментами;
- б) звичайним акціями;
- в) облігаціями;
- г) цінними паперами;
- д) інвестиційними сертифікатами.

2. Дисконтування вартості коштів використовується в процесі визначення:

- а) чистого грошового потоку;
- б) теперішньої вартості коштів;
- в) валового грошового потоку;
- г) майбутньої вартості коштів;
- д) номінальної вартості коштів.

3. Показник фінансового аналізу інвестиційних проектів, який визначається як відношення чистого приведено доходу до суми інвестицій, називається:

- а) строк окупності інвестицій;
- б) внутрішня норма доходності інвестицій;
- в) індекс рентабельності інвестицій;
- г) дисконтований дохід;
- д) чистий дисконтований дохід.

4. При дисконтуванні майбутньої вартості коштів визначають:

- а) строк окупності інвестицій;

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам називаються:

- а) фінансовими інструментами;
- б) звичайним акціями;
- в) облігаціями;
- г) цінними паперами;
- д) інвестиційними сертифікатами.

2. Дисконтування вартості коштів використовується в процесі визначення:

- а) чистого грошового потоку;
- б) теперішньої вартості коштів;
- в) валового грошового потоку;
- г) майбутньої вартості коштів;
- д) номінальної вартості коштів.

3. Показник фінансового аналізу інвестиційних проектів, який визначається як відношення чистого приведено доходу до суми інвестицій, називається:

- а) строк окупності інвестицій;
- б) внутрішня норма доходності інвестицій;
- в) індекс рентабельності інвестицій;
- г) дисконтований дохід;
- д) чистий дисконтований дохід.

4. При дисконтуванні майбутньої вартості коштів визначають:

- а) строк окупності інвестицій;

- б) індекс рентабельності інвестицій;
- в) внутрішню норму доходності інвестицій;
- г) теперішню вартість коштів;
- д) усереднений строк окупності.

5. Оцінка організаційно-правового, адміністративного, політичного середовища, в якому буде реалізовуватися інвестиційний проект, проводиться в рамках:

- а) економічного аналізу;
- б) соціального аналізу;
- в) технічного аналізу;
- г) інституційного аналізу;
- д) фінансового аналізу.

6. Період окупності інвестицій визначається як:

- а) різниця між чистим приведеним доходом та вартістю інвестицій;
- б) співвідношення вартості інвестицій та усередненого доходу від проекту за один період;
- в) співвідношення чистого приведенного доходу та вартості інвестицій;
- г) співвідношення доходу від проекту та вартості інвестицій;
- д) сукупний термін тривалості інвестиційного циклу.

7. Здатність підприємства вчасно й у повному обсязі повернути борги по кредитних угодах – це:

- а) фінансова діяльність;
- б) кредитоспроможність;
- в) ліквідність;
- г) ринкова активність підприємства;
- д) фінансова стійкість.

- б) індекс рентабельності інвестицій;
- в) внутрішню норму доходності інвестицій;
- г) теперішню вартість коштів;
- д) усереднений строк окупності.

5. Оцінка організаційно-правового, адміністративного, політичного середовища, в якому буде реалізовуватися інвестиційний проект, проводиться в рамках:

- а) економічного аналізу;
- б) соціального аналізу;
- в) технічного аналізу;
- г) інституційного аналізу;
- д) фінансового аналізу.

6. Період окупності інвестицій визначається як:

- а) різниця між чистим приведеним доходом та вартістю інвестицій;
- б) співвідношення вартості інвестицій та усередненого доходу від проекту за один період;
- в) співвідношення чистого приведенного доходу та вартості інвестицій;
- г) співвідношення доходу від проекту та вартості інвестицій;
- д) сукупний термін тривалості інвестиційного циклу.

7. Здатність підприємства вчасно й у повному обсязі повернути борги по кредитних угодах – це:

- а) фінансова діяльність;
- б) кредитоспроможність;
- в) ліквідність;
- г) ринкова активність підприємства;
- д) фінансова стійкість.

8. Чи залежить оцінювання кредитоспроможності позичальника від специфіки його діяльності і галузевої приналежності:

- а) ні;
- б) так;
- в) лише для окремих підприємств;
- г) лише для фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності;
- д) лише для банків-позичальників.

9. Клас кредитоспроможності позичальника впливає на:

- а) фінансову стійкість позичальника;
- б) прийняття рішення щодо його кредитування та кредитні умови;
- в) ефективність діяльності позичальника;
- г) ринкові позиції підприємства;
- д) умови розрахунково-касового обслуговування у банку.

10. До експертних методів оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства належить:

- а) метод Агенті;
- б) дискримінантний аналіз;
- в) кластерний аналіз;
- г) дерева класифікації;
- д) імітаційне моделювання.

11. Об'єктивні критерії при оцінці кредитоспроможності не включають:

- а) показники аналізу фінансового стану;
- б) показники аналізу майнового стану;
- в) інформацію про діловий імідж підприємства;
- г) показник грошового потоку;
- д) показник (рівень) забезпечення кредиту.

8. Чи залежить оцінювання кредитоспроможності позичальника від специфіки його діяльності і галузевої приналежності:

- а) ні;
- б) так;
- в) лише для окремих підприємств;
- г) лише для фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності;
- д) лише для банків-позичальників.

9. Клас кредитоспроможності позичальника впливає на:

- а) фінансову стійкість позичальника;
- б) прийняття рішення щодо його кредитування та кредитні умови;
- в) ефективність діяльності позичальника;
- г) ринкові позиції підприємства;
- д) умови розрахунково-касового обслуговування у банку.

10. До експертних методів оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства належить:

- а) метод Агенті;
- б) дискримінантний аналіз;
- в) кластерний аналіз;
- г) дерева класифікації;
- д) імітаційне моделювання.

11. Об'єктивні критерії при оцінці кредитоспроможності не включають:

- а) показники аналізу фінансового стану;
- б) показники аналізу майнового стану;
- в) інформацію про діловий імідж підприємства;
- г) показник грошового потоку;
- д) показник (рівень) забезпечення кредиту.

12. До основних цілей застосування комплексних показників оцінки фінансового стану підприємства належать:

- а) аналіз фінансової стійкості;
- б) оцінювання платоспроможності підприємства;
- в) оцінка прибутковості і рентабельності підприємства;
- г) аналіз фінансового важеля;
- д) узагальнення оцінок фінансового стану.

13. Оцінка показника забезпеченості кредиту залежить від:

- а) фінансової стійкості підприємства;
- б) вартості і виду забезпечення кредиту;
- в) грошових потоків підприємства;
- г) рентабельності підприємства;
- д) ділового іміджу позичальника.

14. До економіко-математичних методів оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства належить:

- а) експертні системи;
- б) нейронні мережі;
- в) дискримінантний аналіз;
- г) метод Агенті;
- д) метод Скоуна.

15. Оцінка кредитоспроможності використовується при:

- а) наданні гарантій клієнту перед іншими банками;
- б) прийнятті клієнта банку на розрахунково-касове обслуговування;
- в) відкритті зарплатних проектів клієнта;
- г) відкритті депозитного рахунку;
- д) відкритті валютних рахунків.

12. До основних цілей застосування комплексних показників оцінки фінансового стану підприємства належать:

- а) аналіз фінансової стійкості;
- б) оцінювання платоспроможності підприємства;
- в) оцінка прибутковості і рентабельності підприємства;
- г) аналіз фінансового важеля;
- д) узагальнення оцінок фінансового стану.

13. Оцінка показника забезпеченості кредиту залежить від:

- а) фінансової стійкості підприємства;
- б) вартості і виду забезпечення кредиту;
- в) грошових потоків підприємства;
- г) рентабельності підприємства;
- д) ділового іміджу позичальника.

14. До економіко-математичних методів оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства належить:

- а) експертні системи;
- б) нейронні мережі;
- в) дискримінантний аналіз;
- г) метод Агенті;
- д) метод Скоуна.

15. Оцінка кредитоспроможності використовується при:

- а) наданні гарантій клієнту перед іншими банками;
- б) прийнятті клієнта банку на розрахунково-касове обслуговування;
- в) відкритті зарплатних проектів клієнта;
- г) відкритті депозитного рахунку;
- д) відкритті валютних рахунків.

16. На першому етапі рейтингової оцінки за методом евклідових відстаней здійснюється:

- а) визначення результатів рейтингової оцінки;
- б) формування матриці вихідних показників;
- в) інтерпретація результатів аналізу;
- г) формування матриці стандартизованих коефіцієнтів;
- д) визначення квадратів стандартизованих коефіцієнтів.

17. Показник грошового потоку (співвідношення чистих надходжень на усі рахунки позичальника та суми боргу за кредитною угодою) при оцінці кредитоспроможності позичальника визначається за період:

- а) останніх трьох місяців;
- б) минулого року;
- в) дії кредитної угоди;
- г) наступних трьох місяців;
- д) наступного року.

18. До сумарних методів створення рейтингових систем не відноситься метод:

- а) суми місць;
- б) середнього геометричного;
- в) коефіцієнтів;
- г) дискримінантні функції;
- д) відстані від еталону.

19. Суб'єктивні критерії оцінки кредитоспроможності включають:

- а) показники оцінки фінансового стану;
- б) показники оцінки майнового стану;
- в) показник грошового потоку;
- г) інформацію щодо ділового іміджу підприємства;
- д) коефіцієнт покриття.

16. На першому етапі рейтингової оцінки за методом евклідових відстаней здійснюється:

- а) визначення результатів рейтингової оцінки;
- б) формування матриці вихідних показників;
- в) інтерпретація результатів аналізу;
- г) формування матриці стандартизованих коефіцієнтів;
- д) визначення квадратів стандартизованих коефіцієнтів.

17. Показник грошового потоку (співвідношення чистих надходжень на усі рахунки позичальника та суми боргу за кредитною угодою) при оцінці кредитоспроможності позичальника визначається за період:

- а) останніх трьох місяців;
- б) минулого року;
- в) дії кредитної угоди;
- г) наступних трьох місяців;
- д) наступного року.

18. До сумарних методів створення рейтингових систем не відноситься метод:

- а) суми місць;
- б) середнього геометричного;
- в) коефіцієнтів;
- г) дискримінантні функції;
- д) відстані від еталону.

19. Суб'єктивні критерії оцінки кредитоспроможності включають:

- а) показники оцінки фінансового стану;
- б) показники оцінки майнового стану;
- в) показник грошового потоку;
- г) інформацію щодо ділового іміджу підприємства;
- д) коефіцієнт покриття.

20. До сфер використання комплексних показників оцінки фінансового стану не входять:

- а) рейтингування підприємств з метою регулювання окремих сфер економіки;
- б) оцінка майнового стану підприємства;
- в) оцінка кредитоспроможності;
- г) аналіз інвестиційної привабливості;
- д) прогнозування ймовірності банкрутства.

21. Метою оцінювання кредитоспроможності позичальника є:

- а) оцінка майнового стану підприємства;
- б) оцінка ефективності діяльності підприємства;
- в) узагальнення результатів аналізу фінансового стану;
- г) аналіз результатів діяльності позичальника;
- д) мінімізація кредитних ризиків комерційних банків.

22. Ієрархічна система, у якій між об'єктами встановлено якісне відношення переваги – це:

- а) дискримінантна модель;
- б) факторна система;
- в) рейтинг;
- г) модель оцінювання ймовірності банкрутства;
- д) модель оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

23. Банківські методики оцінювання кредитоспроможності позичальника в Україні розробляють:

- а) Національний банк України;
- б) комерційні банки з урахуванням вимог Національного банку України;
- в) позичальники;
- г) міжнародні кредитні агентства;
- д) Міністерство фінансів України.

20. До сфер використання комплексних показників оцінки фінансового стану не входять:

- а) рейтингування підприємств з метою регулювання окремих сфер економіки;
- б) оцінка майнового стану підприємства;
- в) оцінка кредитоспроможності;
- г) аналіз інвестиційної привабливості;
- д) прогнозування ймовірності банкрутства.

21. Метою оцінювання кредитоспроможності позичальника є:

- а) оцінка майнового стану підприємства;
- б) оцінка ефективності діяльності підприємства;
- в) узагальнення результатів аналізу фінансового стану;
- г) аналіз результатів діяльності позичальника;
- д) мінімізація кредитних ризиків комерційних банків.

22. Ієрархічна система, у якій між об'єктами встановлено якісне відношення переваги – це:

- а) дискримінантна модель;
- б) факторна система;
- в) рейтинг;
- г) модель оцінювання ймовірності банкрутства;
- д) модель оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

23. Банківські методики оцінювання кредитоспроможності позичальника в Україні розробляють:

- а) Національний банк України;
- б) комерційні банки з урахуванням вимог Національного банку України;
- в) позичальники;
- г) міжнародні кредитні агентства;
- д) Міністерство фінансів України.

24. На першому етапі побудови дискримінантної функції комплексного аналізу фінансового стану здійснюється:

- а) нормування дискримінантних коефіцієнтів;
- б) побудова коваріаційних матриць;
- в) розрахунок незалежних змінних;
- г) селекція незалежних змінних;
- д) розрахунок середнього значення показників по групах підприємств.

25. Якщо фінансова діяльність підприємства оцінюється добре, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, економічні показники в межах установлених значень, вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію, а кредитна історія позичальника – бездоганна, то такий позичальник відноситься до класу кредитоспроможності:

- а) „Б”;
- б) „А”;
- в) „В”;
- г) „Д”;
- д) „Г”.

26. На першому етапі рейтингової оцінки за методом суми місць здійснюють:

- а) інтерпретацію результатів аналізу;
- б) визначення узагальнюючого показника;
- в) визначення часткових рейтингів (місць) кожного показника;
- г) встановлення оціночних показників;
- д) визначення узагальнюючого рейтингу підприємств.

27. Якщо заборгованість за кредитом і відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів, то обслуговування боргу є:

24. На першому етапі побудови дискримінантної функції комплексного аналізу фінансового стану здійснюється:

- а) нормування дискримінантних коефіцієнтів;
- б) побудова коваріаційних матриць;
- в) розрахунок незалежних змінних;
- г) селекція незалежних змінних;
- д) розрахунок середнього значення показників по групах підприємств.

25. Якщо фінансова діяльність підприємства оцінюється добре, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, економічні показники в межах установлених значень, вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію, а кредитна історія позичальника – бездоганна, то такий позичальник відноситься до класу кредитоспроможності:

- а) „Б”;
- б) „А”;
- в) „В”;
- г) „Д”;
- д) „Г”.

26. На першому етапі рейтингової оцінки за методом суми місць здійснюють:

- а) інтерпретацію результатів аналізу;
- б) визначення узагальнюючого показника;
- в) визначення часткових рейтингів (місць) кожного показника;
- г) встановлення оціночних показників;
- д) визначення узагальнюючого рейтингу підприємств.

27. Якщо заборгованість за кредитом і відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів, то обслуговування боргу є:

- а) слабким;
- б) задовільним;
- в) добрим;
- г) незадовільним;
- д) відносно задовільним.

28. Яка з моделей оцінювання і прогнозування банкрутства підприємств була розроблена першою:

- а) модель Спрінгейла;
- б) формула Таффлера;
- в) модель Лиса;
- г) Z-рахунок Альтмана;
- д) модель Фулмера.

29. На якому етапі оцінювання кредитоспроможності позичальника обчислюють значення основних (об'єктивних) показників, які характеризують його фінансовий стан:

- а) третьому;
- б) другому;
- в) першому;
- г) четвертому;
- д) п'ятому.

30. У яких випадках ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Альтмана зростає:

- а) при збільшенні Z-рахунку у динаміці;
- б) при зниженні Z-рахунку у динаміці;
- в) при коливанні Z-рахунку у динаміці;
- г) при максимальному зростанні Z-рахунку;
- д) у будь-яких випадках.

- а) слабким;
- б) задовільним;
- в) добрим;
- г) незадовільним;
- д) відносно задовільним.

28. Яка з моделей оцінювання і прогнозування банкрутства підприємств була розроблена першою:

- а) модель Спрінгейла;
- б) формула Таффлера;
- в) модель Лиса;
- г) Z-рахунок Альтмана;
- д) модель Фулмера.

29. На якому етапі оцінювання кредитоспроможності позичальника обчислюють значення основних (об'єктивних) показників, які характеризують його фінансовий стан:

- а) третьому;
- б) другому;
- в) першому;
- г) четвертому;
- д) п'ятому.

30. У яких випадках ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Альтмана зростає:

- а) при збільшенні Z-рахунку у динаміці;
- б) при зниженні Z-рахунку у динаміці;
- в) при коливанні Z-рахунку у динаміці;
- г) при максимальному зростанні Z-рахунку;
- д) у будь-яких випадках.

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

Оцініть ймовірність банкрутства підприємства „Оболонь” на підставі даних додатків Ж і З за такими моделями прогнозування ймовірності банкрутства:

- Z-рахунок Альтмана;
- Z-рахунок Альтмана модифікований;
- двофакторна модель;
- модель Спрінгейта;
- формула Лиса;
- формула Таффлера.

Підготуйте стислий аналітичний висновок про ймовірність банкрутства підприємства «Оболонь» на основі обчислених значень моделей оцінки.

Вправа 2.

Здійсніть рейтингове оцінювання підприємства «Оболонь» у порівнянні з підприємствами «Київ», та умовними підприємствами А і Б на підставі даних таблиці 12.3, додатків Ж і З такими методами:

- 1) суми місць;
- 2) евклідових відстаней.

Обґрунтуйте стислі висновки за результатами рейтингової діагностики фінансово-економічного стану і результатів господарювання підприємств.

Вправа 3.

Оцініть кредитоспроможність підприємства «Оболонь» на підставі даних додатків Ж, З і К, а також використовуючи таку інформацію:

- підприємство передбачає отримати кредит у банку у сумі 115 тис. грн. терміном 10 місяців, за умови сплати 28% річних;

СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ

Вправа 1.

Оцініть ймовірність банкрутства підприємства „Оболонь” на підставі даних додатків Ж і З за такими моделями прогнозування ймовірності банкрутства:

- Z-рахунок Альтмана;
- Z-рахунок Альтмана модифікований;
- двофакторна модель;
- модель Спрінгейта;
- формула Лиса;
- формула Таффлера.

Підготуйте стислий аналітичний висновок про ймовірність банкрутства підприємства «Оболонь» на основі обчислених значень моделей оцінки.

Вправа 2.

Здійсніть рейтингове оцінювання підприємства «Оболонь» у порівнянні з підприємствами «Київ», та умовними підприємствами А і Б на підставі даних таблиці 12.3, додатків Ж і З такими методами:

- 1) суми місць;
- 2) евклідових відстаней.

Обґрунтуйте стислі висновки за результатами рейтингової діагностики фінансово-економічного стану і результатів господарювання підприємств.

Вправа 3.

Оцініть кредитоспроможність підприємства «Оболонь» на підставі даних додатків Ж, З і К, а також використовуючи таку інформацію:

- підприємство передбачає отримати кредит у банку у сумі 115 тис. грн. терміном 10 місяців, за умови сплати 28% річних;

- в якості предмету застави пропонується рухоме майно сукупною вартістю 164 тис. грн.;

- за даними обслуговуючого банку середньомісячні надходження на рахунки підприємства становлять 154 тис. грн., а середньомісячні витрати – 122 тис. грн., упродовж дії кредитного договору підприємство передбачає погасити інші зобов'язання на загальну суму 78 тис. грн.;

- підприємство функціонує 3 роки;

- у кредитуючого банку є про позичальника цілком позитивна інформація, підприємство – постійний клієнт банку, має більше 80% оборотів по розрахунковому рахунку, кредитувалося у минулому, повертало кредити і сплачувало відсотки по них без проблем.

Визначіть клас позичальника по підприємству «Оболонь».

- в якості предмету застави пропонується рухоме майно сукупною вартістю 164 тис. грн.;

- за даними обслуговуючого банку середньомісячні надходження на рахунки підприємства становлять 154 тис. грн., а середньомісячні витрати – 122 тис. грн., упродовж дії кредитного договору підприємство передбачає погасити інші зобов'язання на загальну суму 78 тис. грн.;

- підприємство функціонує 3 роки;

- у кредитуючого банку є про позичальника цілком позитивна інформація, підприємство – постійний клієнт банку, має більше 80% оборотів по розрахунковому рахунку, кредитувалося у минулому, повертало кредити і сплачувало відсотки по них без проблем.

Визначіть клас позичальника по підприємству «Оболонь».

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Адитивна модель – модель факторної системи, до якої факторні ознаки входять у вигляді суми або різниці.

Активи підприємства – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, сприятиме надходженню економічних вигод у майбутньому.

Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Валовий прибуток (збиток) – фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вилучений капітал – вартість акцій чи інших корпоративних прав, викуплених у власників емітентом з метою їх перепродажу або анулювання.

Виробничий потенціал підприємства – потенційна спроможність підприємства виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку.

Власний капітал – фінансові засоби господарюючого суб'єкта, які належать йому на правах власності та використовуються для формування чистих активів.

Власний оборотний капітал (власні оборотні кошти) – частина оборотних активів, профінансована на довгострокових засадах (тобто за рахунок власних і довгострокових позикових джерел фінансування).

Внутрішня конкурентна перевага – перевага організації у витратах виробництва, яка створює «цінність для виробника» внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує організації більшу стійкість до

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Адитивна модель – модель факторної системи, до якої факторні ознаки входять у вигляді суми або різниці.

Активи підприємства – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, сприятиме надходженню економічних вигод у майбутньому.

Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Валовий прибуток (збиток) – фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вилучений капітал – вартість акцій чи інших корпоративних прав, викуплених у власників емітентом з метою їх перепродажу або анулювання.

Виробничий потенціал підприємства – потенційна спроможність підприємства виготовляти продукцію (товари, роботи, послуги) таких асортименту, номенклатури та якості, які задовольняють ключовим параметрам попиту на ринку.

Власний капітал – фінансові засоби господарюючого суб'єкта, які належать йому на правах власності та використовуються для формування чистих активів.

Власний оборотний капітал (власні оборотні кошти) – частина оборотних активів, профінансована на довгострокових засадах (тобто за рахунок власних і довгострокових позикових джерел фінансування).

Внутрішня конкурентна перевага – перевага організації у витратах виробництва, яка створює «цінність для виробника» внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує організації більшу стійкість до

зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Вторинна (якісна) ознака – ознака, яка відноситься до досліджуваного явища не безпосередньо, а через одну чи кілька інших ознак і характеризує якісну сторону досліджуваного явища.

Гарантія – зобов'язання (в будь-якій формі) гаранта сплатити за боргами третьої особи у разі невиконання нею своїх грошових зобов'язань в частині несплаченої суми.

Гнучкість виробництва – здатність виробництва без будь-яких істотних змін техніки, технології та організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Грошовий потік інвестиційного проекту – грошові надходження та платежі, які виникають або здійснюються при реалізації інвестиційного проекту.

Грошові потоки – надходження і витрати грошових коштів, які відбуваються у процесі здійснення усіх видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної і фінансової.

Дискримінантна функція – показник, розроблений на засадах дискримінантного аналізу, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. Цей показник дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників.

Діагностика в системі управління – метод оцінювання і прогнозування фінансово-економічного стану підприємства, є інструментом менеджменту, який допомагає зрозуміти сутність подій і процесів, що відбуваються у діяльності підприємства, виявити їх причини й оцінити наслідки, та є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Вторинна (якісна) ознака – ознака, яка відноситься до досліджуваного явища не безпосередньо, а через одну чи кілька інших ознак і характеризує якісну сторону досліджуваного явища.

Гарантія – зобов'язання (в будь-якій формі) гаранта сплатити за боргами третьої особи у разі невиконання нею своїх грошових зобов'язань в частині несплаченої суми.

Гнучкість виробництва – здатність виробництва без будь-яких істотних змін техніки, технології та організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Грошовий потік інвестиційного проекту – грошові надходження та платежі, які виникають або здійснюються при реалізації інвестиційного проекту.

Грошові потоки – надходження і витрати грошових коштів, які відбуваються у процесі здійснення усіх видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної і фінансової.

Дискримінантна функція – показник, розроблений на засадах дискримінантного аналізу, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. Цей показник дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників.

Діагностика в системі управління – метод оцінювання і прогнозування фінансово-економічного стану підприємства, є інструментом менеджменту, який допомагає зрозуміти сутність подій і процесів, що відбуваються у діяльності підприємства, виявити їх причини й оцінити наслідки, та є основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ділова активність підприємства – комплексна характеристика його положення на товарних і фінансових ринках, а також здатність здійснювати господарську діяльність у таких обсягах, які забезпечують його прибутковість, конкурентоспроможність тощо.

Довгострокові зобов'язання – заборгованість суб'єктів господарювання, сформована на довгострокових засадах, зокрема: заборгованість банкам за отримані від них кредити, яка не є поточними зобов'язаннями (тобто заборгованість, яка не підлягає погашенню протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців); заборгованість щодо зобов'язань із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки; суми податку на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки; заборгованість за виданими довгостроковими векселями й розповсюдженими облігаціями.

Довгострокові фінансові інвестиції – вкладення у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств тощо. Довгострокові фінансові інвестиції відносять до необоротних активів.

Додатковий капітал – частина власного капіталу господарюючого суб'єкта, яка виникла внаслідок отримання емісійного доходу, дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб необоротних активів тощо.

Ефект фінансового важеля – підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових засобів в оборот підприємства.

Ефективність – здатність активів і капіталу приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат.

Забезпечення наступних витрат і платежів – кошти, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів та включаються до витрат поточного періоду. До складу забезпечень наступних

Ділова активність підприємства – комплексна характеристика його положення на товарних і фінансових ринках, а також здатність здійснювати господарську діяльність у таких обсягах, які забезпечують його прибутковість, конкурентоспроможність тощо.

Довгострокові зобов'язання – заборгованість суб'єктів господарювання, сформована на довгострокових засадах, зокрема: заборгованість банкам за отримані від них кредити, яка не є поточними зобов'язаннями (тобто заборгованість, яка не підлягає погашенню протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців); заборгованість щодо зобов'язань із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки; суми податку на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки; заборгованість за виданими довгостроковими векселями й розповсюдженими облігаціями.

Довгострокові фінансові інвестиції – вкладення у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств тощо. Довгострокові фінансові інвестиції відносять до необоротних активів.

Додатковий капітал – частина власного капіталу господарюючого суб'єкта, яка виникла внаслідок отримання емісійного доходу, дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб необоротних активів тощо.

Ефект фінансового важеля – підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових засобів в оборот підприємства.

Ефективність – здатність активів і капіталу приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення результату до витрат, що забезпечили цей результат.

Забезпечення наступних витрат і платежів – кошти, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів та включаються до витрат поточного періоду. До складу забезпечень наступних

витрат і платежів належать забезпечення виплат відпусток, додаткове пенсійне забезпечення, забезпечення гарантійних зобов'язань, призового фонду (резерв виплат), резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї тощо.

Заклад – застава рухомого майна, при якій майно, що складає предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

Запас фінансової міцності – обсяг реалізації, який забезпечує підприємству отримання чистого прибутку, а отже і його фінансову стійкість.

Зареєстрований (пайовий) капітал – узагальнюється інформація про стан статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства й установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

Застава – спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником (заставодавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами.

Зворотній зв'язок між явищами – зв'язок між явищами, при якому зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зниження (або зростання) результативної ознаки.

Зв'язок економічних явищ – спільна зміна двох або більшої кількості явищ.

Змішана модель – модель факторної системи, яка містить елементи двох або трьох інших моделей (адитивної, мультиплікативної, кратної).

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Інвестиційна діяльність – послідовна та цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання, направлена на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу та соціального ефекту. У більш вузькому сенсі з точки зору бухгалтерського обліку

витрат і платежів належать забезпечення виплат відпусток, додаткове пенсійне забезпечення, забезпечення гарантійних зобов'язань, призового фонду (резерв виплат), резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї тощо.

Заклад – застава рухомого майна, при якій майно, що складає предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

Запас фінансової міцності – обсяг реалізації, який забезпечує підприємству отримання чистого прибутку, а отже і його фінансову стійкість.

Зареєстрований (пайовий) капітал – узагальнюється інформація про стан статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства й установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

Застава – спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником (заставодавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами.

Зворотній зв'язок між явищами – зв'язок між явищами, при якому зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зниження (або зростання) результативної ознаки.

Зв'язок економічних явищ – спільна зміна двох або більшої кількості явищ.

Змішана модель – модель факторної системи, яка містить елементи двох або трьох інших моделей (адитивної, мультиплікативної, кратної).

Інвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Інвестиційна діяльність – послідовна та цілеспрямована діяльність суб'єктів господарювання, направлена на розширення сфери суспільного виробництва та соціальної сфери з метою отримання матеріального доходу та соціального ефекту. У більш вузькому сенсі з точки зору бухгалтерського обліку

під інвестиційною діяльністю підприємства розуміють придбання та реалізацію необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційне проектування – процес формулювання задач та обґрунтування заходів з їх реалізації, спрямованих на досягнення інвестиційних цілей.

Інвестиційний процес – сукупність послідовних і взаємопов'язаних дій фізичного і інтелектуального характеру, спрямованих на реалізацію інвестицій й досягнення інвестиційних цілей.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичених або залучених грошових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Капітал – нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування якого в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язано з фактором часу, ризику та ліквідності.

Категорії діагностики в системі управління – найбільш загальні, ключові поняття даної науки (наприклад, прибуток, актив, ставка, капітал, зобов'язання, період).

Конкурентна перевага – характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певні переваги над прямими конкурентами.

Конкурентоспроможність – здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах.

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку.

під інвестиційною діяльністю підприємства розуміють придбання та реалізацію необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційне проектування – процес формулювання задач та обґрунтування заходів з їх реалізації, спрямованих на досягнення інвестиційних цілей.

Інвестиційний процес – сукупність послідовних і взаємопов'язаних дій фізичного і інтелектуального характеру, спрямованих на реалізацію інвестицій й досягнення інвестиційних цілей.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичених або залучених грошових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Капітал – нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування якого в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язано з фактором часу, ризику та ліквідності.

Категорії діагностики в системі управління – найбільш загальні, ключові поняття даної науки (наприклад, прибуток, актив, ставка, капітал, зобов'язання, період).

Конкурентна перевага – характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певні переваги над прямими конкурентами.

Конкурентоспроможність – здатність певного об'єкта або суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах.

Конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку.

Конкурентоспроможність продукції – сукупність властивостей продукції, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції та визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Короткостроковий фінансовий план – документ, у якому узагальнено інформацію щодо руху фінансових ресурсів у короткостроковій перспективі, визначено час та обсяги виникнення потреби або надлишку грошових коштів у процесі діяльності підприємства.

Кратна модель – модель факторної системи в якій результативна ознака являє собою частку від ділення факторів.

Кредит – позичковий капітал, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредитоспроможність – наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і сплатити відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки.

Ліквідність активу – спроможність активу трансформуватися у грошові кошти.

Ліквідність господарюючого суб'єкта – здатність такого суб'єкта трансформувати (перетворювати) свої активи в грошові кошти для здійснення розрахунків по боргових зобов'язаннях.

Майбутня вартість грошей – сума фінансованих у даний момент засобів, у яку вони перетворюються через визначений період часу з урахуванням визначеної ставки відсотка.

Майно суб'єктів господарювання – сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі.

Конкурентоспроможність продукції – сукупність властивостей продукції, що відображає міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції та визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Короткостроковий фінансовий план – документ, у якому узагальнено інформацію щодо руху фінансових ресурсів у короткостроковій перспективі, визначено час та обсяги виникнення потреби або надлишку грошових коштів у процесі діяльності підприємства.

Кратна модель – модель факторної системи в якій результативна ознака являє собою частку від ділення факторів.

Кредит – позичковий капітал, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Кредитоспроможність – наявність у позичальника/контрагента банку передумов для отримання кредиту та його здатність повернути кредит і сплатити відсотки за ним у повному обсязі та в обумовлені договором строки.

Ліквідність активу – спроможність активу трансформуватися у грошові кошти.

Ліквідність господарюючого суб'єкта – здатність такого суб'єкта трансформувати (перетворювати) свої активи в грошові кошти для здійснення розрахунків по боргових зобов'язаннях.

Майбутня вартість грошей – сума фінансованих у даний момент засобів, у яку вони перетворюються через визначений період часу з урахуванням визначеної ставки відсотка.

Майно суб'єктів господарювання – сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі.

Маневреність підприємства – здатність підприємства розмістити засоби, залучені з різних джерел фінансування, в активах підприємства у такий спосіб, який максимально забезпечуватиме його фінансову стійкість, стабільність і ефективність виробничо-господарської діяльності.

Метод діагностики в системі управління – система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження діяльності суб'єктів господарювання.

Методика діагностики в системі управління – сукупність процедур, правил обчислення й оцінювання спеціальних коефіцієнтів та індикаторів, дотримання яких забезпечує одержання результатів вимірювання якісного і кількісного складу основних характеристик фінансово-економічного стану та результатів господарювання підприємства.

Модель факторної системи – математична формула, яка виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами.

Мультиплікативна модель – модель факторної системи в якій результативна ознака визначається у вигляді добутку факторів.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики в системі управління – сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження діяльності господарюючих суб'єктів.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку – нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

Нематеріальні активи – немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. До складу нематеріальних активів входять права користування землею, водою, іншими природними ресурсами, промисловими зразками, товарними

Маневреність підприємства – здатність підприємства розмістити засоби, залучені з різних джерел фінансування, в активах підприємства у такий спосіб, який максимально забезпечуватиме його фінансову стійкість, стабільність і ефективність виробничо-господарської діяльності.

Метод діагностики в системі управління – система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію і регулятивних принципів дослідження діяльності суб'єктів господарювання.

Методика діагностики в системі управління – сукупність процедур, правил обчислення й оцінювання спеціальних коефіцієнтів та індикаторів, дотримання яких забезпечує одержання результатів вимірювання якісного і кількісного складу основних характеристик фінансово-економічного стану та результатів господарювання підприємства.

Модель факторної системи – математична формула, яка виражає реальні зв'язки між аналізованими явищами.

Мультиплікативна модель – модель факторної системи в якій результативна ознака визначається у вигляді добутку факторів.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики в системі управління – сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження діяльності господарюючих суб'єктів.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку – нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам.

Нематеріальні активи – немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. До складу нематеріальних активів входять права користування землею, водою, іншими природними ресурсами, промисловими зразками, товарними

знаками, об'єктами промислової та інтелектуальної власності та інші аналогічні майнові права.

Неоплачений капітал – заборгованість засновників (учасників) господарського товариства за внесками до його статутного капіталу.

Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) – частина власного капіталу підприємства, що являє собою різницю між сумою отриманого та розподіленого прибутку, яка залишається у розпорядженні господарюючого суб'єкта та представляє собою одну з форм резерву його власних фінансових ресурсів.

Неформалізовані методи фінансового аналізу – методи, засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на чітких аналітичних залежностях. Основою використання таких методів зазвичай стає власний досвід, суб'єктивне ставлення, погляди і навіть інтуїція аналітика.

Об'єкти інвестиційної діяльності – будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Оборотні активи – сукупність оборотних фондів та фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені у грошовій формі. До їх складу входять грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Оборотні активи характеризують ресурсний потенціал підприємства.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою його створення і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності.

знаками, об'єктами промислової та інтелектуальної власності та інші аналогічні майнові права.

Неоплачений капітал – заборгованість засновників (учасників) господарського товариства за внесками до його статутного капіталу.

Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) – частина власного капіталу підприємства, що являє собою різницю між сумою отриманого та розподіленого прибутку, яка залишається у розпорядженні господарюючого суб'єкта та представляє собою одну з форм резерву його власних фінансових ресурсів.

Неформалізовані методи фінансового аналізу – методи, засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на чітких аналітичних залежностях. Основою використання таких методів зазвичай стає власний досвід, суб'єктивне ставлення, погляди і навіть інтуїція аналітика.

Об'єкти інвестиційної діяльності – будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Оборотні активи – сукупність оборотних фондів та фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені у грошовій формі. До їх складу входять грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Оборотні активи характеризують ресурсний потенціал підприємства.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою його створення і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності.

Операційний прибуток (або прибуток (збиток) від операційної діяльності) – фінансовий результат від операційної (основної) діяльності підприємства, який визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу та зменшується на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Оптимальна структура капіталу – співвідношення власних та позикових засобів суб'єкта господарювання за якого забезпечується найраціональніше співвідношення між рівнями рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства.

Основні засоби – сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері. Вартісним вираженням основних засобів є основні фонди.

Первинна (кількісна) ознака – ознака, які безпосередньо відносяться до досліджуваного явища і характеризує його кількісну сторону.

Платоспроможність – здатність господарюючого суб'єкта вчасно і в повному обсягу погашати свої боргові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою перш за усе грошовими коштами.

Позиковий капітал – фінансові засоби, які залучають суб'єктом господарювання для формування частини активів із зобов'язанням повернути їх позикодавцю в обумовлені строки.

Поріг рентабельності – сума виручки підприємства, при отриманні якої буде цілком покрито усі змінні і постійні витрати підприємства, підприємство не отримає прибутку, проте, водночас, і не зазнає збитку. Поріг рентабельності – це точка беззбитковості підприємства.

Портфель фінансових інвестицій (цінних паперів) – сукупність усіх придбаних інвестором цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Поручительство (порука) – форма гарантії, за договором якої поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею

Операційний прибуток (або прибуток (збиток) від операційної діяльності) – фінансовий результат від операційної (основної) діяльності підприємства, який визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу та зменшується на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Оптимальна структура капіталу – співвідношення власних та позикових засобів суб'єкта господарювання за якого забезпечується найраціональніше співвідношення між рівнями рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства.

Основні засоби – сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері. Вартісним вираженням основних засобів є основні фонди.

Первинна (кількісна) ознака – ознака, які безпосередньо відносяться до досліджуваного явища і характеризує його кількісну сторону.

Платоспроможність – здатність господарюючого суб'єкта вчасно і в повному обсягу погашати свої боргові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою перш за усе грошовими коштами.

Позиковий капітал – фінансові засоби, які залучають суб'єктом господарювання для формування частини активів із зобов'язанням повернути їх позикодавцю в обумовлені строки.

Поріг рентабельності – сума виручки підприємства, при отриманні якої буде цілком покрито усі змінні і постійні витрати підприємства, підприємство не отримає прибутку, проте, водночас, і не зазнає збитку. Поріг рентабельності – це точка беззбитковості підприємства.

Портфель фінансових інвестицій (цінних паперів) – сукупність усіх придбаних інвестором цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Поручительство (порука) – форма гарантії, за договором якої поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею

свого зобов'язання в повному обсязі або в частині. В разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо інше не встановлено договором поруки.

Потенціал підприємства – спроможність підприємства щодо досягнення визначених стратегічних і тактичних цілей діяльності на основі використання сукупності наявних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей тощо.

Поточні зобов'язання – зобов'язання суб'єкта господарювання, які будуть погашені у звичайному ході операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, зокрема короткострокові позики та довгострокові зобов'язання, що стали поточною заборгованістю зі строком погашення не більше дванадцяти місяців, короткострокові векселі видані, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки з податків і платежів, за страхуванням, з оплати праці, з учасниками, а також інші розрахунки й операції та доходи майбутніх періодів.

Прибуток – у найбільш загальному розумінні являє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді частини доходу підприємства, що залишається у його розпорядженні після вирахування усіх витрат, пов'язаних із провадженням діяльності.

Проектний аналіз – сукупність методологічних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. До основних видів проектного аналізу відносяться технічний, маркетинговий, інституціональний, соціальний, бюджетний, екологічний, економічний та фінансовий.

Проектний цикл – термін, упродовж якого відбувається процес формування й реалізації інвестиційного проекту.

Прямий зв'язок між явищами – зв'язок між явищами, при якому зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зростання (або зниження) результативної ознаки.

свого зобов'язання в повному обсязі або в частині. В разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, якщо інше не встановлено договором поруки.

Потенціал підприємства – спроможність підприємства щодо досягнення визначених стратегічних і тактичних цілей діяльності на основі використання сукупності наявних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей тощо.

Поточні зобов'язання – зобов'язання суб'єкта господарювання, які будуть погашені у звичайному ході операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, зокрема короткострокові позики та довгострокові зобов'язання, що стали поточною заборгованістю зі строком погашення не більше дванадцяти місяців, короткострокові векселі видані, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки з податків і платежів, за страхуванням, з оплати праці, з учасниками, а також інші розрахунки й операції та доходи майбутніх періодів.

Прибуток – у найбільш загальному розумінні являє собою чистий фінансовий результат діяльності підприємства у вигляді частини доходу підприємства, що залишається у його розпорядженні після вирахування усіх витрат, пов'язаних із провадженням діяльності.

Проектний аналіз – сукупність методологічних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. До основних видів проектного аналізу відносяться технічний, маркетинговий, інституціональний, соціальний, бюджетний, екологічний, економічний та фінансовий.

Проектний цикл – термін, упродовж якого відбувається процес формування й реалізації інвестиційного проекту.

Прямий зв'язок між явищами – зв'язок між явищами, при якому зростання (або зниження) факторної ознаки спричинює зростання (або зниження) результативної ознаки.

Резервний капітал – зарезервована частина власного капіталу суб'єкта господарювання, яка покликана забезпечувати внутрішнє страхування його діяльності.

Результативна (залежна або ендогенна) ознака – ознака, яка входить у факторну систему і характеризує наслідок.

Рейтинг – ієрархічна система, де між об'єктами встановлено якісне відношення переваги.

Самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок чистого прибутку, який залишається у його розпорядженні.

Середньозважена вартість капіталу – усереднена ціна по усіх джерелах фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу.

Стохастичний (імовірнісний) зв'язок між явищами – зв'язок, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає безліч значень результативної ознаки, тобто визначений статистичний розподіл. За такого типу зв'язку факторна система при однакових початкових умовах може переходити в різні стани, що мають різні ймовірності.

Страхування – вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством і при якому захист майнових інтересів здійснюється спеціальними установами (страховими компаніями) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків або страхових премій).

Суб'єкти інвестиційної діяльності (інвестори та учасники) – громадяни й юридичні особи України та іноземних держав, а також держави, які прямо чи опосередковано беруть участь у здійсненні інвестиційної діяльності.

Тезаврований прибуток – прибуток, спрямований на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності.

Резервний капітал – зарезервована частина власного капіталу суб'єкта господарювання, яка покликана забезпечувати внутрішнє страхування його діяльності.

Результативна (залежна або ендогенна) ознака – ознака, яка входить у факторну систему і характеризує наслідок.

Рейтинг – ієрархічна система, де між об'єктами встановлено якісне відношення переваги.

Самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок чистого прибутку, який залишається у його розпорядженні.

Середньозважена вартість капіталу – усереднена ціна по усіх джерелах фінансування, яка сплачується підприємством позикодавцям і власникам за використання залученого капіталу.

Стохастичний (імовірнісний) зв'язок між явищами – зв'язок, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає безліч значень результативної ознаки, тобто визначений статистичний розподіл. За такого типу зв'язку факторна система при однакових початкових умовах може переходити в різні стани, що мають різні ймовірності.

Страхування – вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством і при якому захист майнових інтересів здійснюється спеціальними установами (страховими компаніями) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків або страхових премій).

Суб'єкти інвестиційної діяльності (інвестори та учасники) – громадяни й юридичні особи України та іноземних держав, а також держави, які прямо чи опосередковано беруть участь у здійсненні інвестиційної діяльності.

Тезаврований прибуток – прибуток, спрямований на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності.

Теперішня вартість грошей – сума майбутніх грошових активів, приведених з урахуванням визначеної ставки відсотка (так званої "дисконтної ставки") до теперішнього періоду.

Учасники інвестиційної діяльності – громадяни та юридичні особи України й інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Факторна (результативна або екзогенна) ознака – ознака, яка входить у факторну систему та характеризує причину.

Факторна система – сукупність факторних і результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком.

Фінансова діяльність – система заходів, спрямована на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, необхідних для провадження інвестиційної та операційної діяльності підприємства, а також на своєчасне та повне виконання зобов'язань щодо обслуговування залученого капіталу. Фінансова діяльність приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова стійкість підприємства – здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватись, зберігаючи рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність й інвестиційну привабливість.

Фінансовий важіль (фінансовий лeverидж) — потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів.

Фінансовий інструмент - цінний папір або оформлений відповідно до вимог законодавства документ, який підтверджує право власності на цінні папери або їхні похідні, валютні цінності, придбання чи поставку в певний строк цінних паперів або валютних цінностей, та інші види фінансових активів.

Теперішня вартість грошей – сума майбутніх грошових активів, приведених з урахуванням визначеної ставки відсотка (так званої "дисконтної ставки") до теперішнього періоду.

Учасники інвестиційної діяльності – громадяни та юридичні особи України й інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Факторна (результативна або екзогенна) ознака – ознака, яка входить у факторну систему та характеризує причину.

Факторна система – сукупність факторних і результативних ознак, пов'язаних одним причинно-наслідковим зв'язком.

Фінансова діяльність – система заходів, спрямована на акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів та залучення капіталу із зовнішніх джерел, необхідних для провадження інвестиційної та операційної діяльності підприємства, а також на своєчасне та повне виконання зобов'язань щодо обслуговування залученого капіталу. Фінансова діяльність приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства.

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова стійкість підприємства – здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватись, зберігаючи рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність й інвестиційну привабливість.

Фінансовий важіль (фінансовий лeverидж) — потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури довгострокових пасивів.

Фінансовий інструмент - цінний папір або оформлений відповідно до вимог законодавства документ, який підтверджує право власності на цінні папери або їхні похідні, валютні цінності, придбання чи поставку в певний строк цінних паперів або валютних цінностей, та інші види фінансових активів.

Фінансовий стан підприємства – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їхнього розміщення у активах для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансові інвестиції – вкладення коштів у фінансові інструменти.

Формалізовані методи фінансового аналізу – методи, в основі яких лежать чіткі аналітичні залежності, передбачають проведення певного набору розрахункових процедур, а результати оцінки часто не залежать від суб'єктивного ставлення аналітика.

Функціональний (жорсткодетермінований) зв'язок між явищами – зв'язок, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене невинякове значення результативної ознаки. За такого типу зв'язку при заданих початкових умовах факторна система переходить у єдиний, визначений стан.

Цільове фінансування і цільові надходження – кошти суб'єкта господарювання, які входять до складу забезпечень майбутніх витрат і платежів та можуть надходити як субсидії, асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб, в тому числі як гуманітарна допомога.

Цінні папери – грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за виключенням податку на додану вартість, акцизів і інших обов'язкових відрахувань з доходу.

Чистий прибуток (збиток) – узагальнюючий фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як алгебраїчна сума прибутку

Фінансовий стан підприємства – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їхнього розміщення у активах для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансові інвестиції – вкладення коштів у фінансові інструменти.

Формалізовані методи фінансового аналізу – методи, в основі яких лежать чіткі аналітичні залежності, передбачають проведення певного набору розрахункових процедур, а результати оцінки часто не залежать від суб'єктивного ставлення аналітика.

Функціональний (жорсткодетермінований) зв'язок між явищами – зв'язок, при якому кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене невинякове значення результативної ознаки. За такого типу зв'язку при заданих початкових умовах факторна система переходить у єдиний, визначений стан.

Цільове фінансування і цільові надходження – кошти суб'єкта господарювання, які входять до складу забезпечень майбутніх витрат і платежів та можуть надходити як субсидії, асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб, в тому числі як гуманітарна допомога.

Цінні папери – грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за виключенням податку на додану вартість, акцизів і інших обов'язкових відрахувань з доходу.

Чистий прибуток (збиток) – узагальнюючий фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як алгебраїчна сума прибутку

(збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Чистий робочий капітал – частина оборотних активів, профінансованих за рахунок власного капіталу.

Чисті активи – частина активів суб'єкта господарювання, сформована виключно за рахунок його власних коштів.

(збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Чистий робочий капітал – частина оборотних активів, профінансованих за рахунок власного капіталу.

Чисті активи – частина активів суб'єкта господарювання, сформована виключно за рахунок його власних коштів.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

2. Постанова Правління Національного банку України Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків № 279 від 06.07.2000 [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // Наказ міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Про затвердження положень (стандартів) бухгалтерського обліку // Наказ міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>.

5. Про змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку // Наказ міністерства фінансів України № 627 від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.

6. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки № 170 від 14.02.2006 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

2. Постанова Правління Національного банку України Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків № 279 від 06.07.2000 [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // Наказ міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Про затвердження положень (стандартів) бухгалтерського обліку // Наказ міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>.

5. Про змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку // Наказ міністерства фінансів України № 627 від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.

6. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки № 170 від 14.02.2006 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

7. Наказ Агентства з питань банкрутства підприємств та організацій Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій № 22 від 23.02.1998 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

8. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 від 27.06.1997 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

9. Лист Державної податкової адміністрації України Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 759/10/20-2117, від 27.01.1998 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

10. Афанасьєв М. В. Економічна діагностика [Текст] : навч.-метод. посібник / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко ; Харківський національний економічний ун-т. - Х. : ІНЖЕК, 2007. - 295 с.

11. Бачевський Б. Є. Діагностика та управління потенціалом підприємства (продукції) [Текст] : брошура / Бачевський Б. Є., Решетняк О. О., Васильчук Н. О. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля, Тавр. нац. ун-т ім. В. Вернадського, Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України, Луган. філ. - Луганськ : Ноулідж, 2013. - 59 с.

12. Білоконенко Г. В. Економічна діагностика [Текст] : конспект лекцій / Г. В. Білоконенко ; Харківський національний економічний ун-т. - Х. : Видавництво ХНЕУ, 2006. - 136 с.

13. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства [Текст] : монографія / І. О. Бланк [та ін.] ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. - К. : [б.в.], 2009. – 147 с.

7. Наказ Агентства з питань банкрутства підприємств та організацій Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій № 22 від 23.02.1998 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

8. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 від 27.06.1997 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

9. Лист Державної податкової адміністрації України Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 759/10/20-2117, від 27.01.1998 р. [Електронний ресурс] // Електронна нормативно-правова бібліотека „Експерт-Юрист”. – Режим доступу: www.expertsoft.com.ua.

10. Афанасьєв М. В. Економічна діагностика [Текст] : навч.-метод. посібник / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко ; Харківський національний економічний ун-т. - Х. : ІНЖЕК, 2007. - 295 с.

11. Бачевський Б. Є. Діагностика та управління потенціалом підприємства (продукції) [Текст] : брошура / Бачевський Б. Є., Решетняк О. О., Васильчук Н. О. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля, Тавр. нац. ун-т ім. В. Вернадського, Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України, Луган. філ. - Луганськ : Ноулідж, 2013. - 59 с.

12. Білоконенко Г. В. Економічна діагностика [Текст] : конспект лекцій / Г. В. Білоконенко ; Харківський національний економічний ун-т. - Х. : Видавництво ХНЕУ, 2006. - 136 с.

13. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства [Текст] : монографія / І. О. Бланк [та ін.] ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. - К. : [б.в.], 2009. – 147 с.

14. Бланк И.А. Управление формированием капитала. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.

15. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., пере раб. и доп. –К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.

16. Герасимчук В. Г. Діагностика системи управління підприємством [Текст] : навч. посібник для студ. екон. спец. / В. Г. Герасимчук ; ІСДО, Національний технічний ун-т України. - К. : [б.в.], 1995. - 120 с.

17. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами [Текст] : монографія / Володимир Якович Нусінов [та ін.]. - Кривий Ріг : Чернявський Д. О. [вид.], 2011. - 405 с.

18. Довбня С.Б. Економічна діагностика. Частина 2: Навч. посібник. / С. Б. Довбня, Т. Б. Ігнашкіна, О. В. Гончарук. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. - 115 с.

19. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Верхоглядова Н. І. [та ін.]. - Д. : Свідлер, 2011. - 331 с.

20. Єлісеєва О. К. Економічна діагностика в управлінні виробничо-економічними системами (статистичний аспект) [Текст] / О. К. Єлісеєва. - Д. : Наука і освіта, 2006. - 292 с. - Бібліогр.: с. 271-289.

21. Жигайло Н. І. Соціально-економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / Н. І. Жигайло. - Л. : Новий Світ - 2000, 2008. - 188 с.

22. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

23. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 248 с.

24. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. / Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. – Х. : Видавничий Дім „ІНЖЕК”, 2003. – 144с.

14. Бланк И.А. Управление формированием капитала. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.

15. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., пере раб. и доп. –К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.

16. Герасимчук В. Г. Діагностика системи управління підприємством [Текст] : навч. посібник для студ. екон. спец. / В. Г. Герасимчук ; ІСДО, Національний технічний ун-т України. - К. : [б.в.], 1995. - 120 с.

17. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами [Текст] : монографія / Володимир Якович Нусінов [та ін.]. - Кривий Ріг : Чернявський Д. О. [вид.], 2011. - 405 с.

18. Довбня С.Б. Економічна діагностика. Частина 2: Навч. посібник. / С. Б. Довбня, Т. Б. Ігнашкіна, О. В. Гончарук. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. - 115 с.

19. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Верхоглядова Н. І. [та ін.]. - Д. : Свідлер, 2011. - 331 с.

20. Єлісеєва О. К. Економічна діагностика в управлінні виробничо-економічними системами (статистичний аспект) [Текст] / О. К. Єлісеєва. - Д. : Наука і освіта, 2006. - 292 с. - Бібліогр.: с. 271-289.

21. Жигайло Н. І. Соціально-економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / Н. І. Жигайло. - Л. : Новий Світ - 2000, 2008. - 188 с.

22. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

23. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 248 с.

24. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. / Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. – Х. : Видавничий Дім „ІНЖЕК”, 2003. – 144с.

25. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В. В. Ковалев– М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

26. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної і 6 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.050107, 8.050107 – «Економіка підприємства») / Укл.: Глухарев С. М. – Харків: ХНАМГ, 2008 – 118 с.

27. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. - К. : Центр учбової літератури, 2013. - 456 с.

28. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] : монографія / Л. А. Лахтіонова. - К. : Знання України, 2013. - 1091 с.

29. Лігоненко Л. О. Методологія діагностики банкрутства підприємства та напрями її вдосконалення / Лігоненко Л. О. // Фінанси України. – 1998. – №8. – С.136-147.

30. Методика комплексного та оперативного економічного аналізу ефективності господарювання підприємницьких структур видавничо-поліграфічного комплексу [Текст] : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / З. М. Холод [и др.] ; Українська академія друкарства. Кафедра економіки, обліку і аудиту у ВПК. - К. : ВАТ "УкрНДІСВД", 2002. - 111 с.

31. Мороз О. В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах [Текст] / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк ; Вінницький національний технічний ун-т. - Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. - 167 с.

32. Навчальні матеріали: Конкуреноспроможність товару [Електронний ресурс] // Матеріали сайту: Доступний маркетинг. – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/408-konkurentospromozhnst-tovaru.html>.

33. Петряєва З. Ф. Управлінський аналіз [Текст] : конспект лекцій / Петряєва З. Ф., Хмеленко Г. Г. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. - 86 с.

25. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В. В. Ковалев– М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

26. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної і 6 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.050107, 8.050107 – «Економіка підприємства») / Укл.: Глухарев С. М. – Харків: ХНАМГ, 2008 – 118 с.

27. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. - К. : Центр учбової літератури, 2013. - 456 с.

28. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності [Текст] : монографія / Л. А. Лахтіонова. - К. : Знання України, 2013. - 1091 с.

29. Лігоненко Л. О. Методологія діагностики банкрутства підприємства та напрями її вдосконалення / Лігоненко Л. О. // Фінанси України. – 1998. – №8. – С.136-147.

30. Методика комплексного та оперативного економічного аналізу ефективності господарювання підприємницьких структур видавничо-поліграфічного комплексу [Текст] : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / З. М. Холод [и др.] ; Українська академія друкарства. Кафедра економіки, обліку і аудиту у ВПК. - К. : ВАТ "УкрНДІСВД", 2002. - 111 с.

31. Мороз О. В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах [Текст] / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк ; Вінницький національний технічний ун-т. - Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. - 167 с.

32. Навчальні матеріали: Конкуреноспроможність товару [Електронний ресурс] // Матеріали сайту: Доступний маркетинг. – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/408-konkurentospromozhnst-tovaru.html>.

33. Петряєва З. Ф. Управлінський аналіз [Текст] : конспект лекцій / Петряєва З. Ф., Хмеленко Г. Г. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. - 86 с.

34. Писаренко Б. А. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко ; Житомир. держ. технол. ун-т. - 2-е вид., переробл. і допов. - Житомир : [б. в.], 2013. - 355 с.

35. Полтавська Є. О. Управлінський аналіз [Текст] : конспект лекцій / Полтавська Є. О. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2013. - 130 с.

36. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. / В. О. Подольська, О. В. Яриш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

37. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г. В. Савицкая - Минск: ИП “Экоперспектива”, 2000. – 688 с.

38. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. / М. Г. Сасенко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.

39. Салига С. Я. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. / Салига С. Я., Даций Н. В., Корецька С. О., Нестеренко Н. В., Салига К. С. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.

40. Сарай Н. І. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / Сарай Н. І. ; Терноп. нац. екон. ун-т. - Тернопіль : Крок, 2015. - 165 с.

41. Савчук Л. М. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством [Текст] / Л. М. Савчук, І. Г. Сокиринська. - Д. : Зоря, 2005. - 128 с.

42. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємств / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – №8. – С. 38–45.

43. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37). – С. 102 – 106.

44. Турченко М. О. Маркетинг : підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – К. : Знання, 2011. – 318 с.

45. Управлінський аналіз [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / [О. В. Бойко та ін. ; уклад. Тендюк А. О.] ; за заг. ред. З. В. Герасимчук ; Луц. нац. техн. ун-т. - Луцьк : Вежа-Друк, 2013. - 998 с.

34. Писаренко Б. А. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко ; Житомир. держ. технол. ун-т. - 2-е вид., переробл. і допов. - Житомир : [б. в.], 2013. - 355 с.

35. Полтавська Є. О. Управлінський аналіз [Текст] : конспект лекцій / Полтавська Є. О. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2013. - 130 с.

36. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. / В. О. Подольська, О. В. Яриш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

37. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г. В. Савицкая - Минск: ИП “Экоперспектива”, 2000. – 688 с.

38. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: Підручник. / М. Г. Сасенко. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.

39. Салига С. Я. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. / Салига С. Я., Даций Н. В., Корецька С. О., Нестеренко Н. В., Салига К. С. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.

40. Сарай Н. І. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / Сарай Н. І. ; Терноп. нац. екон. ун-т. - Тернопіль : Крок, 2015. - 165 с.

41. Савчук Л. М. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством [Текст] / Л. М. Савчук, І. Г. Сокиринська. - Д. : Зоря, 2005. - 128 с.

42. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємств / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – №8. – С. 38–45.

43. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37). – С. 102 – 106.

44. Турченко М. О. Маркетинг : підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – К. : Знання, 2011. – 318 с.

45. Управлінський аналіз [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / [О. В. Бойко та ін. ; уклад. Тендюк А. О.] ; за заг. ред. З. В. Герасимчук ; Луц. нац. техн. ун-т. - Луцьк : Вежа-Друк, 2013. - 998 с.

46. Фінансовий аналіз. Практикум [Текст] : навч. посіб. / [М. Д. Білик та ін.] ; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. Д. Білик ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Київ : КНЕУ, 2014. - 474 с.

47. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самот. вивч. і практ. завдань: Для студ. вищих навч. закл. / Т. О. Фролова / Європейський ун-т — К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2005. — 252 с.

48. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / О. О. Шеремет / Національний ун-т харч. технологій. — К. : Кондор, 2005. — 196с.

49. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К. : А.С.К., 2005. – 230с.

50. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

46. Фінансовий аналіз. Практикум [Текст] : навч. посіб. / [М. Д. Білик та ін.] ; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. Д. Білик ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Київ : КНЕУ, 2014. - 474 с.

47. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самот. вивч. і практ. завдань: Для студ. вищих навч. закл. / Т. О. Фролова / Європейський ун-т — К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2005. — 252 с.

48. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / О. О. Шеремет / Національний ун-т харч. технологій. — К. : Кондор, 2005. — 196с.

49. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К. : А.С.К., 2005. – 230с.

50. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

Додаток А
Фінансова звітність ПАТ «Київ»
за формою, що використовувалася до 2013 р.
Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
I. Необоротні активи	X					
Нематеріальні активи: залишкова вартість	010	23	22	21	20	18
первісна вартість	011	25	24	24	24	23
накопичена амортизація	012	2	2	3	4	5
Незавершені капітальні інвестиції	020	104	110	118	94	65
Основні засоби: залишкова вартість	030	465	429	404	408	424
первісна вартість	031	808	810	824	866	923
знос	032	343	381	420	458	499
Довгострокові біологічні активи: справедлива (залишкова) вартість	035					
первісна вартість	036					
накопичена амортизація	037					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	040	34	34	34	34	34
інші фінансові інвестиції	045					
Довгострокова дебіторська заборгованість	050					
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055					
первісна вартість інвестиційної нерухомості	056					
знос інвестиційної нерухомості	057					
Відстрочені податкові активи	060					
Залишкова вартість гудвілу	065					
Інші необоротні активи	070					
Усього за розділом I	080	626	595	577	556	541
II. Оборотні активи	X					
Запаси: виробничі запаси	100	372	384	432	497	502
поточні біологічні активи	110					
незавершене виробництво	120					
готова продукція	130	384	403	429	508	514
товари	140	54	57	43	15	22
Векселі одержані	150					
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	160	196	204	217	305	381
первісна вартість	161	205	218	233	347	439
резерв сумнівних боргів	162	9	14	16	42	58

Додаток А
Фінансова звітність ПАТ «Київ»
за формою, що використовувалася до 2013 р.
Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
I. Необоротні активи	X					
Нематеріальні активи: залишкова вартість	010	23	22	21	20	18
первісна вартість	011	25	24	24	24	23
накопичена амортизація	012	2	2	3	4	5
Незавершені капітальні інвестиції	020	104	110	118	94	65
Основні засоби: залишкова вартість	030	465	429	404	408	424
первісна вартість	031	808	810	824	866	923
знос	032	343	381	420	458	499
Довгострокові біологічні активи: справедлива (залишкова) вартість	035					
первісна вартість	036					
накопичена амортизація	037					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	040	34	34	34	34	34
інші фінансові інвестиції	045					
Довгострокова дебіторська заборгованість	050					
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055					
первісна вартість інвестиційної нерухомості	056					
знос інвестиційної нерухомості	057					
Відстрочені податкові активи	060					
Залишкова вартість гудвілу	065					
Інші необоротні активи	070					
Усього за розділом I	080	626	595	577	556	541
II. Оборотні активи	X					
Запаси: виробничі запаси	100	372	384	432	497	502
поточні біологічні активи	110					
незавершене виробництво	120					
готова продукція	130	384	403	429	508	514
товари	140	54	57	43	15	22
Векселі одержані	150					
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	160	196	204	217	305	381
первісна вартість	161	205	218	233	347	439
резерв сумнівних боргів	162	9	14	16	42	58

Продовження додатку А

1	2	3	4	5	6	7
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	170	9	7	24	38	52
за виданими авансами	180	4	3	8	9	2
з нарахованих доходів	190	18	0	15	16	0
із внутрішніх розрахунків	200	32	28	33	19	14
Інша поточна дебіторська заборгованість	210					
Поточні фінансові інвестиції	220	20	20	22	22	13
Грошові кошти та їх еквіваленти: в національній валюті	230	15	12	8	7	5
з рядка 230 в т. ч. в касі	231					
в іноземній валюті	240	0	3	0	0	0
Інші оборотні активи	250					
Усього за розділом II	260	1104	1121	1231	1436	1505
III. Витрати майбутніх періодів	270					
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	14	14	14	21	21
БАЛАНС	280	1744	1730	1822	2013	2067
ПАСИВ						
I. Власний капітал	X					
Статутний капітал	300	415	415	415	415	415
Пайовий капітал	310					
Додатковий вкладений капітал	320					
Інший додатковий капітал	330	59	63	63	63	63
Резервний капітал	340	121	121	121	121	121
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	283	288	292	341	355
Неоплачений капітал	360	-15	-15	-15	0	0
Вилучений капітал	370	0	0	0	0	-40
Усього за розділом I	380	863	872	876	940	914
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	X					
Забезпечення виплат персоналу	400	26	22	15	24	27
Інші забезпечення	410					
Цільове фінансування	420					
Усього за розділом II	430	26	22	15	24	27
III. Довгострокові зобов'язання	X					
Довгострокові кредити банків	440	128	128	128	128	128
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	65	65	65	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460					
Інші довгострокові зобов'язання	470					
Усього за розділом III	480	193	193	193	128	128
IV. Поточні зобов'язання	X					
Короткострокові кредити банків	500	156	108	72	58	41
Поточна заборгованість довгостроковими зобов'язаннями	510	15	67	23	5	3

Продовження додатку А

1	2	3	4	5	6	7
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	170	9	7	24	38	52
за виданими авансами	180	4	3	8	9	2
з нарахованих доходів	190	18	0	15	16	0
із внутрішніх розрахунків	200	32	28	33	19	14
Інша поточна дебіторська заборгованість	210					
Поточні фінансові інвестиції	220	20	20	22	22	13
Грошові кошти та їх еквіваленти: в національній валюті	230	15	12	8	7	5
з рядка 230 в т. ч. в касі	231					
в іноземній валюті	240	0	3	0	0	0
Інші оборотні активи	250					
Усього за розділом II	260	1104	1121	1231	1436	1505
III. Витрати майбутніх періодів	270					
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	14	14	14	21	21
БАЛАНС	280	1744	1730	1822	2013	2067
ПАСИВ						
I. Власний капітал	X					
Статутний капітал	300	415	415	415	415	415
Пайовий капітал	310					
Додатковий вкладений капітал	320					
Інший додатковий капітал	330	59	63	63	63	63
Резервний капітал	340	121	121	121	121	121
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	283	288	292	341	355
Неоплачений капітал	360	-15	-15	-15	0	0
Вилучений капітал	370	0	0	0	0	-40
Усього за розділом I	380	863	872	876	940	914
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	X					
Забезпечення виплат персоналу	400	26	22	15	24	27
Інші забезпечення	410					
Цільове фінансування	420					
Усього за розділом II	430	26	22	15	24	27
III. Довгострокові зобов'язання	X					
Довгострокові кредити банків	440	128	128	128	128	128
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	65	65	65	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460					
Інші довгострокові зобов'язання	470					
Усього за розділом III	480	193	193	193	128	128
IV. Поточні зобов'язання	X					
Короткострокові кредити банків	500	156	108	72	58	41
Поточна заборгованість довгостроковими зобов'язаннями	510	15	67	23	5	3

Закінчення додатку А

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	520					
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	307	242	331	451	485
Поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів	540	18	43	52	84	98
з бюджетом	550	69	117	162	205	245
з позабюджетних платежів	560					
зі страхування	570					
з оплати праці	580	12	15	28	37	59
з учасниками	590	38	12	10	33	44
із внутрішніх розрахунків	600	22	17	38	34	15
з утримання необоротних активів та групи вибуття для продажу	605					
Інші поточні зобов'язання	610					
Усього за розділом IV	620	637	621	716	907	990
V. Доходи майбутніх періодів	630	25	22	22	14	8
БАЛАНС	640	1744	1730	1822	2013	2067

Закінчення додатку А

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	520					
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	307	242	331	451	485
Поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів	540	18	43	52	84	98
з бюджетом	550	69	117	162	205	245
з позабюджетних платежів	560					
зі страхування	570					
з оплати праці	580	12	15	28	37	59
з учасниками	590	38	12	10	33	44
із внутрішніх розрахунків	600	22	17	38	34	15
з утримання необоротних активів та групи вибуття для продажу	605					
Інші поточні зобов'язання	610					
Усього за розділом IV	620	637	621	716	907	990
V. Доходи майбутніх періодів	630	25	22	22	14	8
БАЛАНС	640	1744	1730	1822	2013	2067

Додаток Б
Фінансова звітність ПАТ «Київ»
за формою, що використовується після 2013 р.
Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
I. Необоротні активи	X					
Нематеріальні активи	1000	23	22	21	20	18
первісна вартість	1001	25	24	24	24	23
накопичена амортизація	1002	2	2	3	4	5
Незавершені капітальні інвестиції	1005	104	110	118	94	65
Основні засоби	1010	465	429	404	408	424
первісна вартість	1011	808	810	824	866	923
знос	1012	343	381	420	458	499
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016					
знос інвестиційної нерухомості	1017					
Довгострокові біологічні активи	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	1030	34	34	34	34	34
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	626	595	577	556	541
II. Оборотні активи	X					
Запаси, у тому числі:	1100	810	844	904	1020	1038
виробничі запаси	1001	372	384	432	497	502
готова продукція	1003	384	403	429	508	514
товари	1004	54	57	43	15	22
Поточні біологічні активи	1110					
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	196	204	217	305	381
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	4	3	8	9	2
з бюджетом	1135	9	7	24	38	52
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140	18	0	15	16	0
з внутрішніх розрахунків	1145	32	28	33	19	14
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155					
Поточні фінансові інвестиції	1160	20	20	22	22	13
Гроші та їх еквіваленти:	1165	15	15	8	7	5

Додаток Б
Фінансова звітність ПАТ «Київ»
за формою, що використовується після 2013 р.
Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
I. Необоротні активи	X					
Нематеріальні активи	1000	23	22	21	20	18
первісна вартість	1001	25	24	24	24	23
накопичена амортизація	1002	2	2	3	4	5
Незавершені капітальні інвестиції	1005	104	110	118	94	65
Основні засоби	1010	465	429	404	408	424
первісна вартість	1011	808	810	824	866	923
знос	1012	343	381	420	458	499
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016					
знос інвестиційної нерухомості	1017					
Довгострокові біологічні активи	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	1030	34	34	34	34	34
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	626	595	577	556	541
II. Оборотні активи	X					
Запаси, у тому числі:	1100	810	844	904	1020	1038
виробничі запаси	1001	372	384	432	497	502
готова продукція	1003	384	403	429	508	514
товари	1004	54	57	43	15	22
Поточні біологічні активи	1110					
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	196	204	217	305	381
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	4	3	8	9	2
з бюджетом	1135	9	7	24	38	52
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140	18	0	15	16	0
з внутрішніх розрахунків	1145	32	28	33	19	14
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155					
Поточні фінансові інвестиції	1160	20	20	22	22	13
Гроші та їх еквіваленти:	1165	15	15	8	7	5

Закінчення додатку Б

1	2	3	4	5	6	7
Витрати майбутніх періодів	1170					
Інші оборотні активи	1190					
Усього за розділом II	1195	1104	1121	1231	1436	1505
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	14	14	14	21	21
БАЛАНС	1300	1744	1730	1822	2013	2067
ПАСИВ						
I. Власний капітал	X					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	415	415	415	415	415
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	59	63	63	63	63
Резервний капітал	1415	121	121	121	121	121
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	283	288	292	341	355
Неоплачений капітал	1425	-15	-15	-15	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	-40
Усього за розділом I	1495	863	872	876	940	914
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	X					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510	128	128	128	128	128
Інші довгострокові зобов'язання	1515	65	65	65	0	0
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595	193	193	193	128	128
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	X					
Короткострокові кредити банків	1600	156	108	72	58	41
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	15	67	23	5	3
товари, роботи, послуги	1615	307	242	331	451	485
з бюджетом	1620	69	117	162	205	245
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625					
розрахунками з оплати праці	1630	12	15	28	37	59
одержаними авансами	1635	18	43	52	84	98
розрахунками з учасниками	1640	38	12	10	33	44
із внутрішніх розрахунків	1645	22	17	38	34	15
Поточні забезпечення	1660	26	22	15	24	27
Доходи майбутніх періодів	1665	25	22	22	14	8
Інші поточні зобов'язання	1690					
Усього за розділом III	1695	688	665	753	945	1025
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
БАЛАНС	1900	1744	1730	1822	2013	2067

Закінчення додатку Б

1	2	3	4	5	6	7
Витрати майбутніх періодів	1170					
Інші оборотні активи	1190					
Усього за розділом II	1195	1104	1121	1231	1436	1505
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	14	14	14	21	21
БАЛАНС	1300	1744	1730	1822	2013	2067
ПАСИВ						
I. Власний капітал	X					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	415	415	415	415	415
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	59	63	63	63	63
Резервний капітал	1415	121	121	121	121	121
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	283	288	292	341	355
Неоплачений капітал	1425	-15	-15	-15	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	-40
Усього за розділом I	1495	863	872	876	940	914
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	X					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510	128	128	128	128	128
Інші довгострокові зобов'язання	1515	65	65	65	0	0
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595	193	193	193	128	128
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	X					
Короткострокові кредити банків	1600	156	108	72	58	41
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	15	67	23	5	3
товари, роботи, послуги	1615	307	242	331	451	485
з бюджетом	1620	69	117	162	205	245
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625					
розрахунками з оплати праці	1630	12	15	28	37	59
одержаними авансами	1635	18	43	52	84	98
розрахунками з учасниками	1640	38	12	10	33	44
із внутрішніх розрахунків	1645	22	17	38	34	15
Поточні забезпечення	1660	26	22	15	24	27
Доходи майбутніх періодів	1665	25	22	22	14	8
Інші поточні зобов'язання	1690					
Усього за розділом III	1695	688	665	753	945	1025
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
БАЛАНС	1900	1744	1730	1822	2013	2067

Додаток В

**Приклад фінансової звітності ПАТ «Київ»
за формою, що використовувалася до 2013 р.
Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» ***

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	921	807	685	605	3018
Податок на додану вартість	015	156	138	119	94	507
Акцизний збір	020					
Інші вирахування з доходу	030					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	765	669	566	511	2511
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	509	451	378	388	1726
Валовий: прибуток	050	256	218	188	123	785
збиток	055					
Інші операційні доходи	060					
Адміністративні витрати	070	24	24	25	25	98
Витрати на збут	080	33	31	28	27	119
Інші операційні витрати	090	22	27	31	24	104
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	177	136	104	47	464
збиток	105					
Дохід від участі в капіталі	110	2	0	0	5	7
Інші фінансові доходи	120					
Інші доходи	130					
Фінансові витрати	140	17	16	13	10	56
Втрати від участі в капіталі	150					
Інші витрати	160					
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165					
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	162	120	91	42	415
збиток	175					
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	39	28	26	15	108
Дохід з податку на прибуток	185					
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	123	92	65	27	307
збиток	195					

Додаток В

**Приклад фінансової звітності ПАТ «Київ»
за формою, що використовувалася до 2013 р.
Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» ***

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	921	807	685	605	3018
Податок на додану вартість	015	156	138	119	94	507
Акцизний збір	020					
Інші вирахування з доходу	030					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	765	669	566	511	2511
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	509	451	378	388	1726
Валовий: прибуток	050	256	218	188	123	785
збиток	055					
Інші операційні доходи	060					
Адміністративні витрати	070	24	24	25	25	98
Витрати на збут	080	33	31	28	27	119
Інші операційні витрати	090	22	27	31	24	104
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	177	136	104	47	464
збиток	105					
Дохід від участі в капіталі	110	2	0	0	5	7
Інші фінансові доходи	120					
Інші доходи	130					
Фінансові витрати	140	17	16	13	10	56
Втрати від участі в капіталі	150					
Інші витрати	160					
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165					
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	162	120	91	42	415
збиток	175					
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	39	28	26	15	108
Дохід з податку на прибуток	185					
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	123	92	65	27	307
збиток	195					

Закінчення додатку В

1	2	3	4	5	6	7
Надзвичайні: доходи	200					
витрати	205					
Податки з надзвичайного прибутку	210					
Чистий: прибуток	220	123	92	65	27	307
збиток	225					

Частина II. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Матеріальні витрати	230	301	278	257	268	1104
Витрати на оплату праці	240	139	110	81	71	402
Відрахування на соціальні заходи	250	56	44	33	29	161
Амортизація	260	37	40	41	41	159
Інші операційні витрати	270	55	61	50	55	2221
РАЗОМ	280	588	533	462	464	2047

Частина III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Середньорічна кількість простих акцій	300	83000	83000	83000	83000	83000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	83000	83000	83000	83000	83000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Дивіденди на одну просту акцію	340	1,42	1,06	0,19	0,16	2,83

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо

Закінчення додатку В

1	2	3	4	5	6	7
Надзвичайні: доходи	200					
витрати	205					
Податки з надзвичайного прибутку	210					
Чистий: прибуток	220	123	92	65	27	307
збиток	225					

Частина II. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Матеріальні витрати	230	301	278	257	268	1104
Витрати на оплату праці	240	139	110	81	71	402
Відрахування на соціальні заходи	250	56	44	33	29	161
Амортизація	260	37	40	41	41	159
Інші операційні витрати	270	55	61	50	55	2221
РАЗОМ	280	588	533	462	464	2047

Частина III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Середньорічна кількість простих акцій	300	83000	83000	83000	83000	83000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	83000	83000	83000	83000	83000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Дивіденди на одну просту акцію	340	1,42	1,06	0,19	0,16	2,83

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо

Додаток Д

**Приклад фінансової звітності ПАТ «Київ»
за формою, що використовується після 2013 р.
Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» ***

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	765	669	566	511	2511
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	509	451	378	388	1726
Валовий: прибуток	2090	256	218	188	123	785
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120					
Адміністративні витрати	2130	24	24	25	25	98
Витрати на збут	2150	33	31	28	27	119
Інші операційні витрати	2180	22	27	31	24	104
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	2190	177	136	104	47	464
збиток	2195					
Дохід від участі в капіталі	2200	2	0	0	5	7
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240					
Фінансові витрати	2250	17	16	13	10	56
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270					
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	2290	162	120	91	42	415
збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	39	28	26	15	108
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	123	92	65	27	307
збиток	2355					

Додаток Д

**Приклад фінансової звітності ПАТ «Київ»
за формою, що використовується після 2013 р.
Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» ***

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	765	669	566	511	2511
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	509	451	378	388	1726
Валовий: прибуток	2090	256	218	188	123	785
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120					
Адміністративні витрати	2130	24	24	25	25	98
Витрати на збут	2150	33	31	28	27	119
Інші операційні витрати	2180	22	27	31	24	104
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	2190	177	136	104	47	464
збиток	2195					
Дохід від участі в капіталі	2200	2	0	0	5	7
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240					
Фінансові витрати	2250	17	16	13	10	56
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270					
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	2290	162	120	91	42	415
збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	39	28	26	15	108
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	123	92	65	27	307
збиток	2355					

Закінчення додатку Д

Частина III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Матеріальні витрати	2500	301	278	257	268	1104
Витрати на оплату праці	2505	139	110	81	71	402
Відрахування на соціальні заходи	2510	56	44	33	29	161
Амортизація	2515	37	40	41	41	159
Інші операційні витрати	2520	55	61	50	55	2221
РАЗОМ	2550	588	533	462	464	2047

Частина IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Середньорічна кількість простих акцій	2600	83000	83000	83000	83000	83000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	83000	83000	83000	83000	83000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2610	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2615	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Дивіденди на одну просту акцію	2650	1,42	1,06	0,19	0,16	2,83

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо

Закінчення додатку Д

Частина III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Матеріальні витрати	2500	301	278	257	268	1104
Витрати на оплату праці	2505	139	110	81	71	402
Відрахування на соціальні заходи	2510	56	44	33	29	161
Амортизація	2515	37	40	41	41	159
Інші операційні витрати	2520	55	61	50	55	2221
РАЗОМ	2550	588	533	462	464	2047

Частина IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Всього за рік
Середньорічна кількість простих акцій	2600	83000	83000	83000	83000	83000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	83000	83000	83000	83000	83000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2610	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2615	1,48	1,11	0,78	0,33	3,70
Дивіденди на одну просту акцію	2650	1,42	1,06	0,19	0,16	2,83

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо

Додаток Е

Додаткові показники* діяльності і стану ПАТ «Київ» за рік

Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»

Частина II «Основні засоби» (скорочена)

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року	
		первісна вартість	знос			первісна вартість	знос
1	2	3	4	5	8	14	15
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	259	103	108	25	342	124
Машини та обладнання	130	384	187	22	5	401	292
Транспортні засоби	140	107	28	4	8	103	47
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	28	14	10	1	37	19
Інші основні засоби	180	30	11	12	2	40	17
Разом	260	808	343	156	41	923	499

Частина IX. Прострочена дебіторська заборгованість (скорочена)

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Прострочена дебіторська заборгованість (коди рядків 940 і 950, сума по колонках 4, 5 та 6)	17	24	37	45	49

Додаткова інформація для аналізу

Ринкова ціна простої акції

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Ринкова ціна простої акції, грн.	6,5	6	5	4,5	5,5

* для цілей цього навчального посібника додаткову інформацію наведено скорочено

Додаток Е

Додаткові показники* діяльності і стану ПАТ «Київ» за рік

Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»

Частина II «Основні засоби» (скорочена)

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року	
		первісна вартість	знос			первісна вартість	знос
1	2	3	4	5	8	14	15
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	259	103	108	25	342	124
Машини та обладнання	130	384	187	22	5	401	292
Транспортні засоби	140	107	28	4	8	103	47
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	28	14	10	1	37	19
Інші основні засоби	180	30	11	12	2	40	17
Разом	260	808	343	156	41	923	499

Частина IX. Прострочена дебіторська заборгованість (скорочена)

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Прострочена дебіторська заборгованість (коди рядків 940 і 950, сума по колонках 4, 5 та 6)	17	24	37	45	49

Додаткова інформація для аналізу

Ринкова ціна простої акції

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Ринкова ціна простої акції, грн.	6,5	6	5	4,5	5,5

* для цілей цього навчального посібника додаткову інформацію наведено скорочено

Додаток Ж

Фінансова звітність ТОВ «Оболонь» за 2014-2015 рр.

(приклад для самостійної роботи)

Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01. 2014	На 01.01. 2015	На 01.01. 2016
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. Необоротні активи	X			
Нематеріальні активи	1000	48	56	64
первісна вартість	1001	52	65	76
накопичена амортизація	1002	4	9	12
Незавершені капітальні інвестиції	1005	67	120	54
Основні засоби	1010	549	682	628
первісна вартість	1011	634	806	839
знос	1012	85	124	211
Інвестиційна нерухомість	1015			
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016			
знос інвестиційної нерухомості	1017			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	1030	61	64	58
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	725	922	804
II. Оборотні активи	X			
Запаси, у тому числі:	1100			
виробничі запаси	1001	233	224	243
готова продукція	1003	110	134	126
товари	1004	12	8	14
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	104	115	114
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5	0	9
з бюджетом	1135	7	13	18
у тому числі з податку на прибуток	1136			
з нарахованих доходів	1140	24	8	16
з внутрішніх розрахунків	1145	22	38	13
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155			
Поточні фінансові інвестиції	1160	48	52	47
Гроші та їх еквіваленти	1165	43	57	87

Додаток Ж

Фінансова звітність ТОВ «Оболонь» за 2014-2015 рр.

(приклад для самостійної роботи)

Форма № 1 «Баланс»

Назва статті	Код рядка	На 01.01. 2014	На 01.01. 2015	На 01.01. 2016
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. Необоротні активи	X			
Нематеріальні активи	1000	48	56	64
первісна вартість	1001	52	65	76
накопичена амортизація	1002	4	9	12
Незавершені капітальні інвестиції	1005	67	120	54
Основні засоби	1010	549	682	628
первісна вартість	1011	634	806	839
знос	1012	85	124	211
Інвестиційна нерухомість	1015			
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016			
знос інвестиційної нерухомості	1017			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталу інших підприємств	1030	61	64	58
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	725	922	804
II. Оборотні активи	X			
Запаси, у тому числі:	1100			
виробничі запаси	1001	233	224	243
готова продукція	1003	110	134	126
товари	1004	12	8	14
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	104	115	114
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5	0	9
з бюджетом	1135	7	13	18
у тому числі з податку на прибуток	1136			
з нарахованих доходів	1140	24	8	16
з внутрішніх розрахунків	1145	22	38	13
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155			
Поточні фінансові інвестиції	1160	48	52	47
Гроші та їх еквіваленти	1165	43	57	87

Закінчення додатку Ж

1	2	3	4	5
Витрати майбутніх періодів	1170	24	13	18
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	608	649	687
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200			
БАЛАНС	1300	1357	1584	1473
ПАСИВ				
I. Власний капітал	Х			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	382	382	382
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	12	24	24
Резервний капітал	1415	106	106	106
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7	215	454
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	507	727	966
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Х			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510	58	58	58
Інші довгострокові зобов'язання	1515	45	45	45
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595	103	103	103
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	Х			
Короткострокові кредити банків	1600	120	135	0
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	5	11	6
товари, роботи, послуги	1615	385	360	163
з бюджетом	1620	66	49	48
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	5	3	4
розрахунками з оплати праці	1630	17	11	14
одержаними авансами	1635	36	47	54
розрахунками з учасниками	1640	12	28	20
із внутрішніх розрахунків	1645	51	47	35
Поточні забезпечення	1660	15	39	45
Доходи майбутніх періодів	1665	35	24	15
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	747	754	404
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
БАЛАНС	640	1357	1584	1473

Закінчення додатку Ж

1	2	3	4	5
Витрати майбутніх періодів	1170	24	13	18
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	608	649	687
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200			
БАЛАНС	1300	1357	1584	1473
ПАСИВ				
I. Власний капітал	Х			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	382	382	382
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	12	24	24
Резервний капітал	1415	106	106	106
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7	215	454
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	507	727	966
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Х			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510	58	58	58
Інші довгострокові зобов'язання	1515	45	45	45
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595	103	103	103
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	Х			
Короткострокові кредити банків	1600	120	135	0
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	5	11	6
товари, роботи, послуги	1615	385	360	163
з бюджетом	1620	66	49	48
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	5	3	4
розрахунками з оплати праці	1630	17	11	14
одержаними авансами	1635	36	47	54
розрахунками з учасниками	1640	12	28	20
із внутрішніх розрахунків	1645	51	47	35
Поточні забезпечення	1660	15	39	45
Доходи майбутніх періодів	1665	35	24	15
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	747	754	404
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
БАЛАНС	640	1357	1584	1473

Додаток 3

Фінансова звітність ВАТ «Оболонь» за 2014 - 2015 рр.

(приклад для самостійної роботи)

Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» *

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	2014р.	2015р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1252	1367
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	618	624
Валовий: прибуток	2090	634	743
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	36	45
Витрати на збут	2150	58	61
Інші операційні витрати	2180	62	57
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	2190	478	580
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	9	24
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	27	38
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	2290	496	568
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	121	139
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	375	429
збиток	2355		

Частина III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	2014 р.	2015 р.
Матеріальні витрати	2500	315	310
Витрати на оплату праці	2505	214	218
Відрахування на соціальні заходи	2510	78	80
Амортизація	2515	125	123
Інші операційні витрати	2520	42	56
РАЗОМ	2550	774	787

Додаток 3

Фінансова звітність ВАТ «Оболонь» за 2014 - 2015 рр.

(приклад для самостійної роботи)

Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» *

Частина I. Фінансові результати

Назва статті	Код	2014р.	2015р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1252	1367
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	618	624
Валовий: прибуток	2090	634	743
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	36	45
Витрати на збут	2150	58	61
Інші операційні витрати	2180	62	57
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	2190	478	580
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	9	24
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	27	38
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	2290	496	568
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	121	139
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	375	429
збиток	2355		

Частина III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код	2014 р.	2015 р.
Матеріальні витрати	2500	315	310
Витрати на оплату праці	2505	214	218
Відрахування на соціальні заходи	2510	78	80
Амортизація	2515	125	123
Інші операційні витрати	2520	42	56
РАЗОМ	2550	774	787

Частина IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	2014 р.	2015 р.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	76500	76500
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	76500	76500
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2610	4,90	5,61
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2615	4,90	5,61
Дивіденди на одну просту акцію	2650	2,18	2,49

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо; форма № 2 наведена скорочено без II частини.

Частина IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код	2014 р.	2015 р.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	76500	76500
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	76500	76500
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2610	4,90	5,61
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	2615	4,90	5,61
Дивіденди на одну просту акцію	2650	2,18	2,49

* для цілей даного навчального посібника показники форми № 2 відображені не накопичуваним підсумком з початку року, а за кожен період окремо; форма № 2 наведена скорочено без II частини.

Додаток К

Фінансова звітність ВАТ «Оболонь» за 2015 р. (приклад)

Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» *

Частина II «Основні засоби» (скорочена)

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року	
		первісна вартість	знос			первісна вартість	знос
1	2	3	4	5	8	14	15
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	159	28	51	42	168	36
Машини та обладнання	130	459	42	78	14	523	98
Транспортні засоби	140	56	15	9	18	47	22
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	84	17	6	25	65	29
Інші основні засоби	180	48	22	4	16	36	26
Разом	260	806	124	148	115	839	211

Частина IX «Дебіторська заборгованість»

Назва статті	На 01.01. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.	На 01.01. 2016 р.
Прострочена дебіторська заборгованість (коди рядків 940 і 950, сума по колонках 4, 5 та 6)	22	15	0

Додаткова інформація для проведення аналізу

Назва статті	На 01.01. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.	На 01.01. 2016 р.
Ринкова ціна простої акції, грн.	8,4	8,8	9,1

* для цілей цього навчального посібника частини форми № 5 наведені скорочено

Додаток К

Фінансова звітність ВАТ «Оболонь» за 2015 р. (приклад)

Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» *

Частина II «Основні засоби» (скорочена)

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року	
		первісна вартість	знос			первісна вартість	знос
1	2	3	4	5	8	14	15
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	159	28	51	42	168	36
Машини та обладнання	130	459	42	78	14	523	98
Транспортні засоби	140	56	15	9	18	47	22
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	84	17	6	25	65	29
Інші основні засоби	180	48	22	4	16	36	26
Разом	260	806	124	148	115	839	211

Частина IX «Дебіторська заборгованість»

Назва статті	На 01.01. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.	На 01.01. 2016 р.
Прострочена дебіторська заборгованість (коди рядків 940 і 950, сума по колонках 4, 5 та 6)	22	15	0

Додаткова інформація для проведення аналізу

Назва статті	На 01.01. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.	На 01.01. 2016 р.
Ринкова ціна простої акції, грн.	8,4	8,8	9,1

* для цілей цього навчального посібника частини форми № 5 наведені скорочено

Додаток Л

Структурний аналіз джерел формування капіталу підприємства «Київ», %

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Зареєстрований (пайовий) капітал	23,80	23,99	22,78	20,62	20,08
Додатковий капітал	3,38	3,64	3,46	3,13	3,05
Резервний капітал	6,94	6,99	6,64	6,01	5,85
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	16,23	16,65	16,03	16,94	17,17
Неоплачений капітал	-0,86	-0,87	-0,82	0,00	0,00
Вилучений капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,94
Усього власного капіталу	49,48	50,40	48,08	46,70	44,22
Довгострокові кредити банків	7,34	7,40	7,03	6,36	6,19
Інші довгострокові зобов'язання	3,73	3,76	3,57	0,00	0,00
Усього довгострокових зобов'язань і забезпечень	11,07	11,16	10,59	6,36	6,19
Короткострокові кредити банків	8,94	6,24	3,95	2,88	1,98
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	27,58	29,65	35,35	42,18	45,91
Поточні забезпечення	1,49	1,27	0,82	1,19	1,31
Доходи майбутніх періодів	1,43	1,27	1,21	0,70	0,39
Усього поточних зобов'язань і забезпечень	39,45	38,44	41,33	46,94	49,59
Сукупний капітал	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Додаток Л

Структурний аналіз джерел формування капіталу підприємства «Київ», %

Назва статті	На 01.01.	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 31.12.
Зареєстрований (пайовий) капітал	23,80	23,99	22,78	20,62	20,08
Додатковий капітал	3,38	3,64	3,46	3,13	3,05
Резервний капітал	6,94	6,99	6,64	6,01	5,85
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	16,23	16,65	16,03	16,94	17,17
Неоплачений капітал	-0,86	-0,87	-0,82	0,00	0,00
Вилучений капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,94
Усього власного капіталу	49,48	50,40	48,08	46,70	44,22
Довгострокові кредити банків	7,34	7,40	7,03	6,36	6,19
Інші довгострокові зобов'язання	3,73	3,76	3,57	0,00	0,00
Усього довгострокових зобов'язань і забезпечень	11,07	11,16	10,59	6,36	6,19
Короткострокові кредити банків	8,94	6,24	3,95	2,88	1,98
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	27,58	29,65	35,35	42,18	45,91
Поточні забезпечення	1,49	1,27	0,82	1,19	1,31
Доходи майбутніх періодів	1,43	1,27	1,21	0,70	0,39
Усього поточних зобов'язань і забезпечень	39,45	38,44	41,33	46,94	49,59
Сукупний капітал	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Додаток М

Аналіз динаміки джерел формування капіталу підприємства «Київ» по укрупнених статтях, % *

Назва статті	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 01.01.
Додатковий капітал	6,78	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1,77	1,39	16,78	4,11
Усього власного капіталу	1,04	0,46	7,31	-2,77
Усього довгострокових зобов'язань і забезпечень	0,00	0,00	-33,68	0,00
Короткострокові кредити банків	-30,77	-33,33	-19,44	-29,31
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	6,65	25,54	31,83	11,78
Поточні забезпечення	-15,38	-31,82	60,00	12,50
Доходи майбутніх періодів	-12,00	0,00	-36,36	-42,86
Усього поточних зобов'язань і забезпечень	-3,34	13,23	25,50	8,47
Сукупний капітал	-0,80	5,32	10,48	2,68

* наведено лише ті джерела, по яких відбувалися істотні зміни у динаміці

Додаток М

Аналіз динаміки джерел формування капіталу підприємства «Київ» по укрупнених статтях, % *

Назва статті	На 01.04.	На 01.07.	На 01.10.	На 01.01.
Додатковий капітал	6,78	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1,77	1,39	16,78	4,11
Усього власного капіталу	1,04	0,46	7,31	-2,77
Усього довгострокових зобов'язань і забезпечень	0,00	0,00	-33,68	0,00
Короткострокові кредити банків	-30,77	-33,33	-19,44	-29,31
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	6,65	25,54	31,83	11,78
Поточні забезпечення	-15,38	-31,82	60,00	12,50
Доходи майбутніх періодів	-12,00	0,00	-36,36	-42,86
Усього поточних зобов'язань і забезпечень	-3,34	13,23	25,50	8,47
Сукупний капітал	-0,80	5,32	10,48	2,68

* наведено лише ті джерела, по яких відбувалися істотні зміни у динаміці

Додаток Н

Графічне зображення орієнтовних структур та співвідношення активів і пасивів підприємства за різних моделей фінансування активів

Умовні позначки: НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи; СЧОА – системна частина оборотних активів; ВЧОА – варіююча частина оборотних активів; ДП – довгострокові пасиви; ВК – власний капітал; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; КПК – короткостроковий капітал.

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	
	КПК
активи	пасиви

Рис. 1. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні консервативної моделі фінансування активів

НА	ВК
СЧОА	ДПК
ВЧОА	КПК
активи	пасиви

Рис. 2. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні компромісної моделі фінансування активів

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	КПК
активи	пасиви

Рис. 3. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні агресивної моделі фінансування активів

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	КПК
активи	пасиви

Рис. 4. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні ідеальної моделі фінансування активів

Додаток Н

Графічне зображення орієнтовних структур та співвідношення активів і пасивів підприємства за різних моделей фінансування активів

Умовні позначки: НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи; СЧОА – системна частина оборотних активів; ВЧОА – варіююча частина оборотних активів; ДП – довгострокові пасиви; ВК – власний капітал; ДПК – довгостроковий позиковий капітал; КПК – короткостроковий капітал.

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	
	КПК
активи	пасиви

Рис. 1. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні консервативної моделі фінансування активів

НА	ВК
СЧОА	ДПК
ВЧОА	КПК
активи	пасиви

Рис. 2. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні компромісної моделі фінансування активів

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	КПК
активи	пасиви

Рис. 3. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні агресивної моделі фінансування активів

НА	ДП (ВК+ДПК)
ОА (СЧОА+ ВЧОА)	КПК
активи	пасиви

Рис. 4. Орієнтовна структура та співвідношення активів і пасивів підприємства при застосуванні ідеальної моделі фінансування активів

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПРІБ Катерина Анатоліївна
ПАТИКА Наталія Іванівна

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Підписано до друку 04.12.2015 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 24,3. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ПРІБ Катерина Анатоліївна
ПАТИКА Наталія Іванівна

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Підписано до друку 04.12.2015 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 24,3. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.