

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**



**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

# **ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА**

## ***ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ***

**для студентів спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
в галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
освітнього ступеня «бакалавр»**

Харків  
ХДУХТ  
2018

Фінансова діагностика. Опорний конспект лекцій для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» / укладач Кащена Н.Б. – Х. : ХДУХТ, 2018. – 155 с.

Укладач: канд. екон. наук, проф. Кащена Н.Б.

Рецензент: канд. екон. наук, доц. Горошанська О.О.

Кафедра фінансів, аналізу та страхування

Схвалено вченою радою ХДУХТ

Протокол від «28» грудня 2017 року № 6

Схвалено редакційно-видавничою радою ХДУХТ

Протокол від «27» грудня 2017 року № 7

© Кащена Н.Б., 2018

© Харківський державний  
університет харчування  
та торгівлі, 2018

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b> .....	4
<b>Тема 1</b> Теоретичні основи фінансової діагностики.....	5
<b>Тема 2</b> Діагностика фінансових результатів і рентабельності підприємства.....	9
<b>Тема 3</b> Діагностика майна та капіталу підприємства.....	33
<b>Тема 4</b> Діагностика фінансової стійкості підприємства.....	63
<b>Тема 5</b> Діагностика платоспроможності підприємства.....	74
<b>Тема 6</b> Діагностика ефективності господарської діяльності підприємства.....	89
<b>Тема 7</b> Діагностика кредитоспроможності підприємства.....	112
<b>Тема 8</b> Діагностика грошових потоків підприємства.....	117
<b>Тема 9</b> Діагностика ринкової активності та інвестиційної привабливості підприємства.....	125
<b>Тема 10</b> Комплексна діагностика фінансового стану підприємства.....	145
<b>Література</b> .....	153

## ВСТУП

Впровадження сучасних організаційно-правових форм господарювання і надання підприємствам самостійності у формуванні та використанні фінансових ресурсів, створення правових і економічних умов для залучення зовнішнього капіталу, виникнення нових важелів державного регулювання кардинально змінили вихідні характеристики й умови здійснення господарської діяльності для більшості національних підприємств.

Комплекс питань, пов'язаних з формуванням і доцільністю розміщення фінансових ресурсів, вимагає від управлінського персоналу підприємства досить глибоких знань теорії та практичних навичок прийняття рішень у сфері обґрунтування фінансової стратегії, вибору ефективних її напрямів та форм здійснення.

Суттєвою складовою набуття цих знань і подальшого зростання ефективності господарської діяльності підприємства є фінансова діагностика.

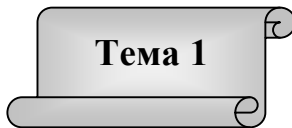
За допомогою фінансової діагностики вивчається фінансовий стан підприємства, глибоко і системно досліджуються фактори змін результатів господарювання, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, виробляється фінансова й економічна стратегія його розвитку. Завдяки знанням методики і володіння навичками технології діагностики, управлінський персонал підприємства зможе легко адаптуватися до змін ринкової ситуації і знаходити правильні рішення і відповіді в умовах невизначеності й ризику.

Призначення опорного конспекту лекцій – забезпечити теоретичну підготовку студентів і сприяти оволодінню практичними навичками проведення фінансової діагностики діяльності підприємства незалежно від форм власності й організаційно-правових форм господарювання.

Опорний конспект лекцій охоплює основне коло питань, пов'язаних з теоретичними і методичними основами діагностики, технікою оцінки фінансових результатів і рентабельності підприємства, фінансово-майнового потенціалу, фінансової стійкості і платоспроможності, ділової активності і рентабельності господарювання, дослідженням результативності інвестиційної діяльності та комплексною оцінкою фінансового стану підприємства.

Складовою частиною опорного конспекту є таблиці і рисунки, які доцільно використовувати при проведенні лекційних занять. У кінці опорного конспекту – список рекомендованої літератури на допомогу тим, хто вивчає економічну дисципліну.

Опорний конспект лекцій можна використовувати студентам під час підготовки до практичних і семінарських занять.



## Тема 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

### 1.1. Фінансова діагностика як наука та засіб прийняття управлінських рішень

### 1.2. Методика і способи фінансової діагностики

### 1.3. Фінансова звітність – інформаційна база фінансової діагностики

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.11-89], [2, с.17-106], [4, с.118-163], [5, с.7-24], [25, с.321-331], [27, с.179-221], [3, с.215-222 ], [38, с.7-30], [6], [13], [19, с.21-42, 60-74], [24, с. 3-21], [26, с. 48-59 ], [30, с. 9-15 ], [31, с.3-24].

### 1.1 Фінансова діагностика як наука та засіб прийняття управлінських рішень

*Фінансова діагностика як наука* являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, що мають за мету одержання висновків і рекомендацій економічного характеру з приводу максимізації прибутку і стабілізації фінансового становища підприємства.

В системі управління підприємством фінансова діагностика допомагає своєчасно вирішувати питання формування та використання фінансових ресурсів, поліпшення їх поточного руху, фінансового забезпечення стратегії підприємства на перспективний період. Без фінансової діагностики не можливі планування, прогнозування, бюджетування, аудит.

*Функції фінансової діагностики* полягають в інформаційному забезпеченні прийняття обґрунтованих рішень у трьох сферах діяльності - фінансовій, інвестиційній та операційній, які поєднані рухом фінансових ресурсів.

*Головною метою фінансової діагностики* є пошук потенціальних резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства шляхом всебічної оцінки економічного рівня роботи і результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства та його підрозділів.

*Основними задачами фінансової діагностики* є:

- підвищення науково-економічної обґрунтованості фінансових планів і нормативів;
- об'єктивне і всебічне дослідження динаміки та виконання бізнес-планів і дотримання нормативів (за даними обліку і звітності);
- визначення раціональності і результативності використання матеріальних і фінансових ресурсів підприємства (окремо і в сукупності);

➤ виявлення та вимірювання внутрішніх резервів поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства (на всіх стадіях функціонування);

➤ визначення оптимальності управлінських рішень щодо раціонального використання фінансових ресурсів і формування прибутку.

**Суб'єктами фінансової діагностики** виступають аналітики чи фінансові менеджери, які аналізують результати фінансово-господарської діяльності підприємства і розробляють напрямки її поліпшення. Їх цікавить як поточний фінансовий стан і досягнуті фінансові результати підприємства, так і очікувані їх параметри.

**Об'єктом фінансової діагностики** є конкретне підприємство чи результати процесів формування та ефективного використання його фінансових ресурсів.

**Предметом фінансової діагностики** підприємства є причинно-наслідкові зв'язки, які обумовлюють зміну результатів формування і використання прибутку, майна і капіталу підприємства.

Залежно від цільового спрямування фінансову діагностику класифікують:

- за організацією проведення (чи суб'єктами) – зовнішня та внутрішня;
- за, обсягом аналітичного дослідження – повна та тематична;
- за об'єктами проведення – діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому, діагностика фінансово-господарської діяльності окремих підрозділів підприємства, діагностика окремих фінансових операцій;
- за періодами проведення – оперативна, ретроспективна та перспективна.

Отже, фінансова діагностика дозволяє ефективно керувати фінансовими ресурсами, виявляти тенденції в їх використанні, виробляти прогнози розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу.

## 1.2 Методика і способи фінансової діагностики

Під **методом фінансової діагностики** слід розуміти системне, комплексне дослідження, вимірювання і узагальнення впливу факторів на результати фінансово-господарської діяльності підприємства шляхом обробки спеціальними прийомами системи показників фінансової і бухгалтерської звітності підприємства. Методика фінансової діагностики пов'язана з визначенням інформації фінансового характеру з метою її об'єктивної оцінки, виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та забезпечення необхідною інформацією для прийняття оптимальних рішень з управління ними.

**Характерними особливостями методу фінансової діагностики** є:

- використання системи показників, які всебічно характеризують діяльність підприємства;
- вивчення причин змін цих показників;

– виявлення та вимірювання взаємозв'язку між показниками фінансово-господарської діяльності з метою підвищення ефективності господарювання.

Метод діагностики реалізується через сукупність прийомів дослідження. Правильно вибрані прийоми діагностики обумовлюють її результат, ефективність дослідження фінансового розвитку підприємства.

Сукупність спеціальних правил, прийомів і способів обробки даних фінансової і бухгалтерської звітності підприємства, оговорена послідовність їх застосування з метою пошуку потенційних резервів росту і стабілізації економічних показників господарювання являє собою **методику фінансової діагностики**. Методика фінансової діагностики ще більш детально розкриває специфічність її методу, відображає його системний, комплексний характер.

В процесі фінансової діагностики для аналітичної обробки економічної інформації застосовуються як загальнозживані методи і способи економічного аналізу, так і спеціальні способи і прийоми обробки даних фінансової звітності:

- аналіз абсолютних показників;
- горизонтальний (часовий) аналіз;
- вертикальний (структурний) аналіз;
- трендовий (динамічний) аналіз;
- метод фінансових коефіцієнтів.

Кількість і широта застосування тих чи інших методів залежать від конкретних цілей діагностики та визначаються її завданнями в кожному окремому випадку.

Основні функціональні структури, які виконують фінансову діагностику на підприємстві - фінансовий відділ і бухгалтерія. До цієї роботи також залучаються інші економічні підрозділи - відділи маркетингу, планування. Основи методики фінансової діагностики повинні знати не тільки фахівці в галузі фінансів, а весь управлінський персонал.

### **1.3 Фінансова звітність – інформаційна база фінансової діагностики**

**Інформаційна система** (або система інформаційного забезпечення) фінансової діагностики являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбора відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення оцінки, планування й підготовки ефективних і оперативних управлінських рішень по всіх аспектах фінансово-господарської діяльності підприємства. Вона покликана забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал і власників самого підприємства, але й задовольняти інтереси широкого кола зовнішніх її користувачів.

Зміст системи інформаційного забезпечення фінансової діагностики, її широта й глибина визначаються галузевими особливостями діяльності підприємств, їхньою організаційно-правовою формою функціонування, обсягом і ступенем диверсифікованості фінансової діяльності й рядом інших умов. Більшість показників цієї системи формуються за даними офіційної фінансової звітності підприємства.

**Фінансова звітність** - це сукупність форм звітності, які складені за даними фінансового обліку з метою надання зовнішнім і внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у зручному і зрозумілому вигляді для прийняття цими користувачами певних ділових рішень. Мету фінансової звітності, її склад, основні елементи, звітний період, якісні характеристики, принципи підготовки і розкриття інформації визначає П(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

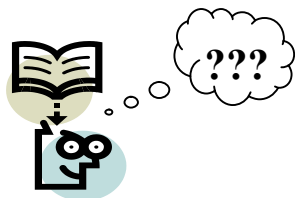
Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти одних і тих же господарських операцій і подій звичайної діяльності підприємства за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду та розкривають облікову політику та її зміни, що робить можливим ретроспективний та перспективний аналіз діяльності підприємства.

Основними формами фінансової звітності є:

- Баланс (Звіт про фінансовий стан);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід);
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- Примітки до річної фінансової звітності;
- Додатки до річної фінансової звітності.

Окрім фінансової звітності, в систему інформаційного забезпечення фінансової діагностики входять статистична звітність, дані внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку та дані первинної облікової документації.

Таким чином, інформаційне забезпечення фінансової діагностики залежить від детальності і глибини дослідження результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, і являє собою сукупність інформаційних ресурсів і способів їхньої організації, необхідних і придатних для аналітичних процедур. До складу інформаційного забезпечення фінансової діагностики входять інформація регуляторно-правового характеру, фінансова інформація нормативно-довідкового характеру, бухгалтерська звітність, статистична фінансова інформація, облікові і позаоблікові дані.

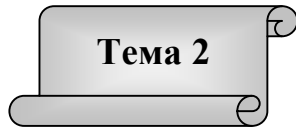


### Питання для самостійного опрацювання

1. Горизонтальний метод й область його застосування.
2. Вертикальний метод й область його застосування.
3. Порівняльний метод й область його застосування.
4. Метод фінансових коефіцієнтів і область його застосування.
5. Дайте характеристику інтегральному методу й області його застосування.
6. Охарактеризуйте Баланс (Звіт про фінансовий стан) як форму фінансової звітності назвіть його основні розділи, особливості складання і представлення даних у ньому.



7. Мета, зміст та інформаційні особливості Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).
8. Мета, зміст та інформаційні особливості Звіту про рух грошових коштів.
9. Мета, зміст та інформаційні особливості Звіту про власний капітал.



## ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 2.1. Значення, завдання й інформаційне забезпечення діагностики фінансових результатів і рентабельності підприємства**
- 2.2. Оцінка ступеня виконання плану та динаміки показників фінансових результатів**
- 2.3. Факторний аналіз показників прибутку підприємства**
- 2.4. Оцінка рентабельності підприємства**
- 2.5. Факторний аналіз рентабельності підприємства**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.405-498], [2, с.329-389], [4, с.240-252], [5, с.53-69], [3, с.299-377], [38,с.5-43 ], [13], [23, с.170-204], [24, с.21-33, 42-57], [31, с.68-89], [32, с.354-384], [36, с.325-348], [39], [40].

### **2.1. Значення, завдання й інформаційне забезпечення діагностики фінансових результатів і рентабельності підприємства**

*Прибуток* - найбільш проста й разом з тим найбільш складна категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є основою економіки ринкового типу, основним мотивом спонукання підприємств до діяльності, а складність прибутку - у різноманітті сторін, що відображають її сутність. Прибуток водночас може виступати як економічна категорія, оціночний результативний показник, цільовий орієнтир, джерело формування власного капіталу, тощо. Як економічна категорія прибуток відображає сукупність відносин суб'єктів господарювання, які приймають участь у формуванні та розподілі національного доходу; як результативний показник - характеризує ефективність використання ресурсів, які має підприємство; як кількісний показник - являє собою різницю між ціною та сумою витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів (продукції, робіт, послуг).

Відповідно до затверджених положень (стандартів) бухгалтерського обліку прибуток це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. В обліково-аналітичній практиці за видами діяльності розрізняють наступні абсолютні показники фінансових результатів:

- валовий прибуток (збиток);

- прибуток (збиток) від основної діяльності;
- прибуток (збиток) від операційної діяльності;
- прибуток (збиток) від інвестиційної діяльності;
- прибуток (збиток) від фінансової діяльності;
- прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності;
- прибуток (збиток) від надзвичайних подій;
- чистий прибуток (збиток).

В системі управління підприємством збільшенню суми прибутку і підвищенню рентабельності господарювання повинна приділятися особлива увага.

Головною *метою діагностики фінансових результатів* є виявлення потенційних можливостей зростання прибутку та рентабельності підприємства.

Комплексне і системне дослідження фінансових результатів підприємства передбачає вирішення наступних *завдань*:

- оцінка ступеня виконання плану показників фінансових результатів (за загальним обсягом, складом та структурою) і рентабельності підприємства;
- дослідження динаміки розвитку показників фінансових результатів (за загальним обсягом, складом та структурою) і рентабельності підприємства;
- виявлення та кількісна оцінка причин зміни показників прибутку і рентабельності підприємства;
- виявлення резервів зростання прибутку та рентабельності;
- вивчення економічної доцільності та ефективності розподілу прибутку.
- розробка заходів щодо мобілізації і впровадження в практичну діяльність підприємств виявлених резервів зростання прибутку та підвищення рентабельності.

Діагностика фінансових результатів діяльності підприємств проводиться на основі даних бізнес - плану, фінансової, статистичної і управлінської звітності, даних поточного обліку та позаоблікових джерел інформації.

Періодичність, детальність і глибина діагностики фінансових результатів і рентабельності визначаються потребами управління. Залежно від конкретних завдань, поставлених адміністрацією підприємства, вона може проводитися в цілому по підприємству, або по окремих видах діяльності, структурних підрозділах, елементах, що формують розмір прибутку по підприємству, охоплювати всю діяльність або окремі її стадії й процеси. Обов'язковою умовою ефективності її здійснення є систематичність проведення. Це дозволяє забезпечити динамічне накопичення аналітичних даних про доходи і витрати, фінансові результати і рентабельність, фактори їхньої зміни, а також сприяє підвищенню якості аналізу й обґрунтованості рекомендацій для керівництва, полегшує процес прийняття управлінських рішень щодо максимізації прибутку і підвищення рентабельності господарської діяльності.

## 2.2 Оцінка ступеня виконання плану та динаміки показників фінансових результатів

Оцінка ступеня виконання плану та динаміки розвитку фінансових результатів передбачає:

- визначення абсолютних і відносних змін за сумою і рівнем показників прибутку в цілому і в розрізі структурних підрозділів і періодів часу;
- дослідження структурних змін показників прибутку і елементів, що його формують;
- з'ясування причин зміни суми і рівня показників прибутку, і їх кількісну оцінку.

Якщо протягом звітної періоду спостерігалася зміна цін на сировину й товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, то оцінці ступеня виконання плану і динаміки показників прибутку за сумою і рівнем повинна передувати процедура перерахування цих показників в порівнянний вигляд.

Для переводу у порівнянні умови показників прибутку, насамперед, варто перерахувати формуючі їх елементи (доходи і витрати) з урахуванням зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги.

Порядок переводу у порівнянні умови фактичних сум доходів і витрат за результатами основної діяльності буде наступним:

➤ на підставі середнього індексу зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству

$$ЧВР_1^{з\text{іс}т} = \frac{ЧВР_1}{I_{ц\text{і}н}} \quad (2.1)$$

$$СВ_1^{з\text{іс}т} = \frac{СВ_1}{I_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}^{СВ}} \quad (2.2)$$

$$АВ_1^{з\text{іс}т} = \frac{АВ_1}{I_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}^{АВ}} \quad (2.3)$$

$$ВЗ_1^{з\text{іс}т} = \frac{ВЗ_1}{I_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}^{ВЗ}} \quad (2.4)$$

➤ на підставі індивідуальних індексів зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству

$$ЧВР_1^{з\text{іс}т} = \sum_{i=1}^n \frac{ЧВР_{i1}}{i_{ц\text{і}н_i}} \quad (2.5)$$

$$СВ_1^{з\text{іс}т} = \sum_{j=1}^n \frac{СВ_{j1}}{i_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}_{j\text{СВ}}} \quad (2.6)$$

$$АВ_1^{з\text{іс}т} = \sum_{j=1}^n \frac{АВ_{j1}}{i_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}_{j\text{АВ}}} \quad (2.7)$$

$$ВЗ_1^{з\text{іс}т} = \sum_{j=1}^n \frac{ВЗ_{j1}}{i_{ц\text{і}н, \text{с}т., \text{т}ар}_{j\text{ВЗ}}} \quad (2.8)$$

де  $ЧВР_1^{з\text{іс}т}$ ,  $СВ_1^{з\text{іс}т}$ ,  $АВ_1^{з\text{іс}т}$ ,  $ВЗ_1^{з\text{іс}т}$  - відповідно чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати і витрати на збут фактичні у порівнянних умовах, тис. грн;

$ЧВР_1$ ,  $СВ_1$ ,  $АВ_1$ ,  $ВЗ_1$  - відповідно чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати і витрати на збут фактичні у діючих умовах, тис. грн;

$I_{\text{цін,ст.,тар}}^{CB}$  - середній індекс зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, за собівартістю, коеф.;

$I_{\text{цін,ст.,тар}}^{AB}$  - середній індекс зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, за адміністративними витратами, коеф.;

$I_{\text{цін,ст.,тар}}^{BЗ}$  - середній індекс зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, за витратами на збут, коеф.;

$ЧВР_{i1}$  - чиста виручка від реалізації  $i$ -го виду продукції (товарів, робіт, послуг) фактична у діючих умовах, тис. грн;

$i_{\text{цін}_i}$  - індивідуальний індекс зміни цін на продукцію (товари, роботи, послуги)  $i$ -го виду, коеф.;

$СВ_{j1}$ ,  $АВ_{j1}$ ,  $ВЗ_{j1}$  - відповідно фактична у діючих умовах сума витрат за  $j$ -ою статтею собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут, тис. грн;

$i_{\text{цін,ст.,тар } jCB}$ ,  $i_{\text{цін,ст.,тар } jAB}$ ,  $i_{\text{цін,ст.,тар } jBЗ}$  - індивідуальний індекс зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів, що надаються підприємству, відповідно за  $j$ -ою статтею собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут, коеф.

Після того, як перераховані в порівнянні умови суми доходів і витрат від основної діяльності, обчислюються показники прибутку (збитку) підприємства:

➤ валовий прибуток (збиток) у порівняних умовах ( $ВП(З)_1^{zicm}$ ):

$$ВП(З)_1^{zicm} = ЧВР_1^{zicm} - СВ_1^{zicm} \quad (2.9)$$

➤ прибуток (збиток) від реалізації (основної діяльності) у порівняних умовах ( $П(З)_1^{P,zicm}$ ):

$$П(З)_1^{P,zicm} = ВП(З)_1^{zicm} - АВ_1^{zicm} - ВЗ_1^{zicm} \quad (2.10)$$

або

$$П(З)_1^{P,zicm} = ЧВР_1^{zicm} - СВ_1^{zicm} - АВ_1^{zicm} - ВЗ_1^{zicm} \quad (2.11)$$

➤ прибуток (збиток) від операційної діяльності у порівняних умовах ( $П(З)_1^{OD,zicm}$ ):

$$\Pi(З)_1^{ОД, зiст} = \Pi(З)_1^{Р, зiст} + ОД_1 - ОВ_1 \quad (2.12)$$

або

$$\Pi(З)_1^{ОД, зiст} = В\Pi(З)_1^{зiст} + ОД_1 - АВ_1^{зiст} - ВЗ_1^{зiст} - ОВ_1 \quad (2.13)$$

де  $ОД_1$ ,  $ОВ_1$  - інші операційні доходи і відповідно інші операційні витрати підприємства фактичні у діючих умовах, тис. грн;

➤ прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування у порівняних умовах ( $\Pi(З)_1^{ЗДоОП, зiст}$ ):

$$\Pi(З)_1^{ЗДоОП, зiст} = \Pi(З)_1^{ОД, зiст} + ДУК_1 + ФД_1 + ІД_1 - ВУК_1 - ФВ_1 - ІВ_1 \quad (2.14)$$

де  $ДУК_1$ ,  $ВУК_1$  - доходи і витрати від участі в капіталі фактичні в діючих умовах, тис. грн;

$ФД_1$ ,  $ФВ_1$  - доходи і витрати від фінансової діяльності фактичні в діючих умовах, тис. грн;

$ІД_1$ ,  $ІВ_1$  - доходи і витрати від іншої звичайної діяльності підприємства фактичні в діючих умовах, тис. грн

Перерахунку в порівнянні умови під час оцінки ступеня виконання плану і динаміки показників прибутку за період протягом якого спостерігалася зміна цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, підлягають також рівні показників прибутку.

Таким чином, оцінка ступеня виконання плану і динаміки показників прибутку проводиться як у діючих, так і у порівняних умовах і дозволяє виявити зміну показників прибутку. З'ясувати причини цих змін і дати їх кількісну оцінку дозволяє факторний аналіз прибутку.

### 2.3. Факторний аналіз показників прибутку підприємства

Процес ефективного управління фінансовими результатами підприємств торгівлі пов'язаний з детальним і глибоким дослідженням причинно-наслідкових взаємозв'язків і факторів, які впливають на формування їхньої величини.

В аналітичній практиці весь комплекс причин, що спричиняють зміну суми й рівня показників прибутку підприємства, з деякою умовністю прийнято підрозділяти на дві групи факторів:

- не залежні від діяльності підприємства (зовнішні або об'єктивні фактори);
- залежні від діяльності підприємства (внутрішні або суб'єктивні фактори).

Факторний аналіз показників прибутку підприємства передбачає реалізацію чотирьох етапів:

**1-й етап - Факторний аналіз суми і рівня валового прибутку.**

На зміну суми і рівня валового прибутку впливають зміни:

- цін на сировину і товари;
- ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству (в частині собівартості);
- обсягу загальної і чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- рівня податку на додану вартість;
- рівня акцизних зборів;
- рівня інших відрахувань з доходу;
- рівня собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- рівня валового прибутку (на суму валового прибутку);
- суми валового прибутку (на рівень валового прибутку);
- структури реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- диференційованих рівней доходності реалізації окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг) та ін.

Кількісна оцінка впливу багатьох з цих чинників на зміну суми і рівня валового прибутку здійснюється за допомогою традиційних прийомів детермінованого факторного аналізу (повних ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, корегування, інтегрального методу, прийому відсоткових чисел, подовжньої участі і т. ін.), які застосовуються до встановлених функціональних моделей залежностей суми чи рівня валового прибутку від чинників, що їх визначають (таблиця 2.1).

Для обчислення впливу зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, (в частині собівартості), на зміну суми і рівня валового прибутку використовуються наступні алгоритми:

$$\Delta VP_{\text{цін,ст.,тар}} = VP_1 - VP_1^{\text{зіст}} \quad (2.15) \quad \Delta P_{VP_{\text{цін,ст.,тар}}} = P_{VP_1} - P_{VP_1}^{\text{зіст}} \quad (2.16)$$

де  $\Delta VP_{\text{цін,ст.,тар}}$  - зміна суми валового прибутку за рахунок зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів, що надаються підприємству, (в частині собівартості), тис. грн;

$VP_1, VP_1^{\text{зіст}}$  - фактична сума валового прибутку підприємства за звітний період в діючих і відповідно порівняних умовах, тис. грн;

$\Delta P_{VP_{\text{цін,ст.,тар}}}$  - зміна рівня валового прибутку за рахунок зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів, що надаються підприємству, (в частині собівартості), % до об.;

$P_{VP_1}, P_{VP_1}^{\text{зіст}}$  - фактичний рівень валового прибутку підприємства за звітний період в діючих і відповідно порівняних умовах, % до об.

В цілому відхилення за сумою і рівнем валового прибутку в діючих умовах формується під впливом зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів, що надаються підприємству (в частині собівартості), та інших внутрішніх чинників, які зазначені в моделях, наведених в таблиці 2.1.

**2-й етап - Факторний аналіз прибутку від реалізації (основної діяльності).**

На зміну суми і рівня прибутку від реалізації впливають зміни:

- цін на сировину і товари;
- ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, які пов'язані з адміністративними витратами і витратами на збут;
- сум валового прибутку, адміністративних витрат і витрат на збут;
- обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- рівня валового прибутку;
- рівня адміністративних витрат в цілому і їх змінної частини;
- рівня витрат на збут в цілому і їх змінної частини;
- суми постійних адміністративних витрат і витрат на збут;
- структури реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- диференційованих рівней прибутковості реалізації окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг) та ін.

Кількісна оцінка впливу внутрішніх чинників на зміну суми прибутку від реалізації здійснюється за допомогою прийомів елімінування, які застосовуються до встановлених функціональних моделей залежностей суми прибутку від реалізації і чинників, що його визначають:

$$\Pi^P = ВП - АВ - ВЗ \quad (2.17)$$

$$\Pi^P = \frac{ЧВР \times P_{\Pi^P}}{100} \quad (2.18)$$

$$\Pi^P = \frac{ЧВР \times (P_{ВП} - P_{АВ} - P_{ВЗ})}{100} \quad (2.19)$$

де  $\Pi^P$  – прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$ВП$  – валовий прибуток підприємства, тис. грн;

$АВ$  - адміністративні витрати підприємства, тис. грн;

$ВЗ$  - витрати на збут підприємства, тис. грн

$ЧВР$  - чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.

грн;

$P_{\Pi^P}$  - рівень прибутку від реалізації, % до об.;

$P_{ВП}$  - рівень валового прибутку підприємства, % до об.;

$P_{АВ}$  - рівень адміністративних витрат підприємства, % до об.;

$P_{ВЗ}$  - рівень витрат на збут підприємства, % до об.;

Таблиця 2.1 – Детерміновані факторні моделі залежності суми і рівня валового прибутку від чинників, що їх визначають

Чинники	Факторні моделі	
	Суми валового прибутку	Рівня валового прибутку
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ зміна загального (<math>BP</math>) і чистого (<math>ЧВР</math>) обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</li> <li>▶ зміна рівня податку на додану вартість (<math>P_{ПДВ}</math>)</li> <li>▶ зміна рівня акцизних зборів (<math>P_{АКЗ}</math>)</li> <li>▶ зміна рівня інших відрахувань з доходу (<math>P_{ІВ}</math>)</li> </ul>	$ВП = \frac{BP \times (100 - P_{ПДВ} - P_{АКЗ} - P_{ІВ} - P_{СВ})}{100}$	$P_{ВП} = \frac{BP \times (100 - P_{ПДВ} - P_{АКЗ} - P_{ІВ} - P_{СВ})}{ЧВР}$
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ зміна чистого обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (<math>ЧВР</math>)</li> <li>▶ зміна рівня собівартості (<math>P_{СВ}</math>)</li> </ul>	$ВП = \frac{ЧВР \times (100 - P_{СВ})}{100}$	$P_{ВП} = 100 - P_{СВ}$
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ зміна чистого обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (<math>ЧВР</math>)</li> <li>▶ зміна суми (<math>ВП</math>) і рівня валового прибутку (<math>P_{ВП}</math>)</li> </ul>	$ВП = \frac{ЧВР \times P_{ВП}}{100}$	$P_{ВП} = \frac{ВП}{ЧВР} \times 100$
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ зміна структури реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (<math>d_i</math>)</li> <li>▶ зміна диференційованих рівней доходності реалізації окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг) (<math>P_{ВПi}</math>)</li> </ul>	$ВП = ЧВР \times \frac{\sum(d_i \times P_{ВПi})}{100 \times 100}$	$P_{ВП} = \frac{\sum(d_i \times P_{ВПi})}{100}$



Серед наведених вище найбільш аналітичною є факторна залежність прибутку від реалізації, яка виражається формулою 2.30. Для визначення сили впливу зазначених в ній чинників на зміну суми прибутку від основної діяльності доцільним є використання прийому абсолютних різниць:

$$\Delta\Pi^P_{(ЧВР)} = \frac{(ЧВР_1 - ЧВР_0) \times P_{\Pi_0^P}}{100} \quad (2.20) \quad \Delta\Pi^P_{(P_{AB})} = -\frac{ЧВР_1 \times (P_{AB_1} - P_{AB_0})}{100} \quad (2.21)$$

$$\Delta\Pi^P_{(P_{ВП})} = \frac{ЧВР_1 \times (P_{ВП_1} - P_{ВП_0})}{100} \quad (2.22) \quad \Delta\Pi^P_{(P_{B3})} = -\frac{ЧВР_1 \times (P_{B3_1} - P_{B3_0})}{100} \quad (2.23)$$

і відповідно

$$\Delta\Pi^P = \Pi_1^P - \Pi_0^P = \Delta\Pi^P_{(ЧВР)} + \Delta\Pi^P_{(P_{ВП})} + \Delta\Pi^P_{(P_{AB})} + \Delta\Pi^P_{(P_{B3})} \quad (2.24)$$

де  $\Delta\Pi^P$  - зміна прибутку від реалізації у звітному періоді порівняно з базовим, тис. грн;

$\Pi_0^P$ ,  $\Pi_1^P$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(ЧВР)}$  - зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$ЧВР_0$ ,  $ЧВР_1$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$P_{\Pi_0^P}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) рівень прибутку від реалізації, % до об.;

$\Delta\Pi^P_{(P_{ВП})}$  - зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня валового прибутку, тис. грн;

$P_{ВП_0}$ ,  $P_{ВП_1}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду рівень валового прибутку підприємства, % до об.;

$\Delta\Pi^P_{(P_{AB})}$  - зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня адміністративних витрат підприємства, тис. грн;

$P_{AB_0}$ ,  $P_{AB_1}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду рівень адміністративних витрат підприємства, % до об.;

$\Delta\Pi^P_{(P_{B3})}$  - зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня витрат на збут підприємства, тис. грн;

$P_{B3_0}$ ,  $P_{B3_1}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду рівень витрат на збут підприємства, % до об.;

Нажаль, розглянутий вище підхід до факторного аналізу прибутку від реалізації на підставі моделі, вираженою формулою 2.19, має декілька недоліків, а саме:

- при обчисленні впливу зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суму прибутку не приймається до уваги той факт, що елементи, які її формують (валовий прибуток, адміністративні витрати і витрати на збут) теж залежать від зміни обсягу діяльності підприємства;

- не враховується ступінь еластичності окремих статей адміністративних витрат і витрат на збут і обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Позбутися цих недоліків дозволяє нетрадиційний підхід до факторного аналізу прибутку від реалізації, який передбачає дослідження факторної залежності і її кількісну оцінку через кожен з елементів, які формують зміну прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто через зміну валового прибутку, адміністративних витрат і витрат на збут з урахуванням їх розподілу на змінні і постійні.

Згідно нетрадиційного підходу:

➤ *зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ( $\Delta\Pi^P_{(ЧВР)}$ ):*

$$\Delta\Pi^P_{(ЧВР)} = \Delta ВП_{(ЧВР)} - \Delta АВ^{3М}_{(ЧВР)} - \Delta ВЗ^{3М}_{(ЧВР)} \quad (2.24)$$

$$\text{➤ } \Delta ВП_{(ЧВР)} = \frac{(ЧВР_1 - ЧВР_0) \times P_{ВП_0}}{100} \quad (2.25)$$

$$\text{➤ } \Delta АВ^{3М}_{(ЧВР)} = \frac{(ЧВР_1 - ЧВР_0) \times P_{АВ_0}^{3М}}{100} \quad (2.26)$$

$$\text{➤ } \Delta ВЗ^{3М}_{(ЧВР)} = \frac{(ЧВР_1 - ЧВР_0) \times P_{ВЗ_0}^{3М}}{100} \quad (2.27)$$

де  $\Delta ВП_{(ЧВР)}$  - зміна валового прибутку за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$\Delta АВ^{3М}_{(ЧВР)}$  - зміна суми частки змінних адміністративних витрат за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$\Delta ВЗ^{3М}_{(ЧВР)}$  - зміна суми частки змінних витрат на збут за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$ЧВР_0$ ,  $ЧВР_1$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$P_{ВП_0}$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) рівень валового прибутку підприємства, % до об.;

$P_{AB_0^{зм}}$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) рівень змінних адміністративних витрат підприємства, % до об.;

$P_{B3_0^{зм}}$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) рівень змінних витрат на збут підприємства, % до об.;

➤ *зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня валового прибутку ( $\Delta\Pi^P_{(P_{ВП})}$ ):*

$$\Delta\Pi^P_{(P_{ВП})} = \Delta ВП_{(P_{ВП})} = \frac{ЧВР_1 \times (P_{ВП_1} - P_{ВП_0})}{100} \quad (2.28)$$

де  $\Delta ВП_{(P_{ВП})}$  - зміна суми валового прибутку за рахунок зміни рівня валового прибутку, тис. грн;

$ЧВР_1$  - фактичний звітнього періоду обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$P_{ВП_0}$ ,  $P_{ВП_1}$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) і фактичний звітнього періоду рівень валового прибутку підприємства, % до об.;

➤ *зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня змінних адміністративних витрат ( $\Delta\Pi^P_{(P_{AB^{зм}})}$ ):*

$$\Delta\Pi^P_{(P_{AB^{зм}})} = -\Delta AB_{(P_{AB}^{зм})} = -\frac{ЧВР_1 \times (P_{AB_1}^{зм} - P_{AB_0}^{зм})}{100} \quad (2.29)$$

де  $\Delta AB_{(P_{AB}^{зм})}$  - зміна суми змінних адміністративних витрат за рахунок зміни рівня змінних адміністративних витрат, тис. грн;

$ЧВР_1$  - фактичний звітнього періоду обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$P_{AB_0^{зм}}$ ,  $P_{AB_1^{зм}}$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) і фактичний звітнього періоду рівень змінних адміністративних витрат підприємства, % до об.;

➤ *зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни рівня змінних витрат на збут ( $\Delta\Pi^P_{(P_{B3^{зм}})}$ ):*

$$\Delta\Pi^P_{(P_{B3^{зм}})} = -\Delta B3_{(P_{B3}^{зм})} = -\frac{ЧВР_1 \times (P_{B3_1}^{зм} - P_{B3_0}^{зм})}{100} \quad (2.30)$$

де  $\Delta BZ_{(P_{BZ}^{3M})}^{3M}$  - зміна суми змінних витрат на збут за рахунок зміни рівня змінних витрат на збут, тис. грн;

$ЧВР_1$  - фактичний звітний періоду обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$P_{BZ_0^{3M}}, P_{BZ_1^{3M}}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітний періоду рівень змінних витрат підприємства на збут, % до об.;

➤ зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни суми постійних адміністративних витрат ( $\Delta\Pi_{(AB^{nocm})}^P$ ):

$$\Delta\Pi_{(AB^{nocm})}^P = -\Delta AB^{nocm} = -(AB_1^{nocm} - AB_0^{nocm}) \quad (2.31)$$

де  $\Delta AB^{nocm}$  - зміна суми постійних адміністративних витрат, тис. грн;

$AB_0^{nocm}, AB_1^{nocm}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума постійних адміністративних витрат підприємства, тис. грн;

➤ зміна прибутку від реалізації за рахунок зміни суми постійних витрат на збут ( $\Delta\Pi_{(BZ^{nocm})}^P$ ):

$$\Delta\Pi_{(BZ^{nocm})}^P = -\Delta BZ^{nocm} = -(BZ_1^{nocm} - BZ_0^{nocm}) \quad (2.32)$$

де  $\Delta BZ^{nocm}$  - зміна суми постійних витрат на збут, тис. грн;

$BZ_0^{nocm}, BZ_1^{nocm}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума постійних витрат на збут, тис. грн;

➤ загальна зміна прибутку від реалізації ( $\Delta\Pi^P$ ):

$$\Delta\Pi^P = \Pi_1^P - \Pi_0^P \quad (2.33)$$

або

$$\Delta\Pi^P = \Delta\Pi^P_{(ЧВР)} + \Delta\Pi^P_{(P_{ВП})} + \Delta\Pi^P_{(P_{AB^{3M}})} + \Delta\Pi^P_{(P_{BZ^{3M}})} + \Delta\Pi^P_{(AB^{nocm})} + \Delta\Pi^P_{(BZ^{nocm})} \quad (2.34)$$

де  $\Pi_0^P$ ,  $\Pi_1^P$  - базисний (плановий або попереднього звітнього періоду) і фактичний звітнього періоду прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

### **3-й етап - Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності.**

На зміну суми прибутку від операційної діяльності впливають ті ж самі фактори, що визначають зміну прибутку від реалізації (ціни на сировину і товари, ставки і тарифи на послуги, що надаються підприємству; суми валового прибутку, адміністративних витрат і витрат на збут; обсяг чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); рівень валового прибутку; рівня адміністративних витрат і витрат на збут в цілому і їх змінної частини; суми постійних адміністративних витрат і витрат на збут; структура і диференційовані рівні прибутковості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)), а також зміни сум інших операційних доходів і витрат.

Для кількісної оцінки впливу означених чинників на зміну суми прибутку від операційної діяльності в частині прибутку від реалізації використовуються ті ж самі методичні підходи. Що стосується підрахунку сили впливу зміни сум інших операційних доходів і витрат, то для її визначення застосовується метод прямого розрахунку з урахуванням економічного взаємозв'язку між показниками. Іншими словами зростання сум інших операційних доходів збільшує, а витрат – відповідно зменшує прибуток від операційної діяльності саме на величину абсолютного приросту цих показників.

На підставі нетрадиційного підходу факторний аналіз прибутку від операційної діяльності має вигляд:

$$\Delta\Pi^{OD}_{(ЧВР)} = \Delta\Pi^P_{(ЧВР)} \quad (2.35) \quad \Delta\Pi^{OD}_{(AB^{ном})} = \Delta\Pi^P_{(AB^{ном})} \quad (2.39)$$

$$\Delta\Pi^{OD}_{(P_{ВП})} = \Delta\Pi^P_{(P_{ВП})} \quad (2.36) \quad \Delta\Pi^{OD}_{(B3^{ном})} = \Delta\Pi^P_{(B3^{ном})} \quad (2.40)$$

$$\Delta\Pi^{OD}_{(P_{AB^{зм}})} = \Delta\Pi^P_{(P_{AB^{зм}})} \quad (2.37) \quad \Delta\Pi^{OD}_{(ОД)} = \Delta OD = OD_1 - OD_0 \quad (2.41)$$

$$\Delta\Pi^{OD}_{(P_{B3^{зм}})} = \Delta\Pi^P_{(P_{B3^{зм}})} \quad (2.38) \quad \Delta\Pi^{OD}_{(OB)} = -\Delta OB = -(OB_1 - OB_0) \quad (2.42)$$

де  $\Delta\Pi^P_{(ЧВР)}$ ,  $\Delta\Pi^{OD}_{(ЧВР)}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(P_{ВП})}$ ,  $\Delta\Pi^{OD}_{(P_{ВП})}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни рівня валового прибутку підприємства, тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(P_{AB^{зм}})}$ ,  $\Delta\Pi^{OD}_{(P_{AB^{зм}})}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни рівня змінних адміністративних витрат, тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(P_{B3^{зм}})}$ ,  $\Delta\Pi^{ОД}_{(P_{B3^{зм}})}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни рівня змінних витрат на збут, тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(AB^{пост})}$ ,  $\Delta\Pi^{ОД}_{(AB^{пост})}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни суми постійних адміністративних витрат, тис. грн;

$\Delta\Pi^P_{(B3^{пост})}$ ,  $\Delta\Pi^{ОД}_{(B3^{пост})}$  - зміна прибутку від реалізації і відповідно прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни суми постійних витрат підприємства на збут продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$\Delta\Pi^{ОД}_{(ОД)}$  - зміна прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни суми інших операційних доходів, тис. грн;

$ОД_0$ ,  $ОД_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума інших операційних доходів підприємства, тис. грн;

$\Delta\Pi^{ОД}_{(ОВ)}$  - зміна прибутку від операційної діяльності за рахунок зміни суми інших операційних витрат підприємства, тис. грн;

$ОВ_0$ ,  $ОВ_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума інших операційних витрат підприємства, тис. грн

#### **4-й етап - Факторний аналіз прибутку до оподаткування.**

Сума прибутку від звичайної діяльності до оподаткування ( $\Pi^{ЗдоОП}$ ) формується як алгебраїчна сума прибутків за окремими видами діяльності підприємства (операційної ( $\Pi^{ОД}$ ), інвестиційної ( $\Pi^{ІД}$ ), фінансової ( $\Pi^{ФД}$ ) і іншої звичайної діяльності ( $\Pi^{ІЗД}$ ):

$$\Pi^{ЗдоОП} = \Pi^{ОД} + \Pi^{ІД} + \Pi^{ФД} + \Pi^{ІЗД} \quad (2.43)$$

Відповідно до цього факту зміна суми прибутку від звичайної діяльності до оподаткування обумовлена дією внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають зміну складових прибутку за видами діяльності. Перелік факторів, що визначають зміну прибутку від операційної діяльності і методичні підходи до кількісної оцінки сили їх впливу докладно висвітлені на 3-му етапі факторного аналізу. Стосовно прибутку від інвестиційної, фінансової і іншої звичайної діяльності, зазначимо, що абсолютне відхилення за його сумою підпорядковано дії змін сум доходів і витрат за цими видами діяльності. Для кількісної оцінки впливу цих чинників на зміну суми прибутку від звичайної діяльності до оподаткування застосовується метод прямого розрахунку з урахуванням економічного взаємозв'язку між показниками. Тобто зменшення сум доходів від інвестиційної, фінансової та іншої звичайної діяльності

зменшує, а витрат – відповідно збільшує прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Для обчислення впливу зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, на зміну суми прибутку від звичайної діяльності ( $\Delta\Pi^{ЗДдоОП}_{(цін,ст.,тар)}$ ), використовується наступний алгоритм:

$$\Delta\Pi^{ЗДдоОП}_{(цін,ст.,тар)} = \Pi_1^{ЗДдоОП} - \Pi_1^{ЗДдоОП,зіст} \quad (2.44)$$

де  $\Pi_1^{ЗДдоОП}$ ,  $\Pi_1^{ЗДдоОП,зіст}$  - фактична сума прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за звітний період в діючих і відповідно порівняних умовах, тис. грн

**5-й етап – Підрахунок потенційних можливостей (резервів) зростання прибутку.**

Максимізація прибутку (в цілому і в розрізі окремих показників і видів діяльності підприємства) – одна з головних цілей діяльності будь-якого підприємства.

Резервами зростання суми прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків і збільшення витрат від інших видів діяльності.

Визначення (прогнозування) розмірів потенційних можливостей (резервів) зростання прибутку, їх мобілізація і використання базуються на результатах факторного аналізу.

Основними джерелами резервів збільшення прибутку підприємства є:

- збільшення обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- зниження собівартості продукції (товарів, робіт, послуг);
- підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції (товарів, робіт, послуг);
- зниження витратності здійснення управлінської і збутової діяльності;
- збільшення в загальному обсязі виробництва і реалізації питомої ваги продукції (товарів, робіт, послуг) з високим рівнем прибутковості;
- зменшення витрат від інвестиційної, фінансової, іншої операційної і звичайної діяльності підприємства;
- збільшення доходів від інвестиційної, фінансової, іншої операційної і звичайної діяльності підприємства;
- підвищення рівня ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;
- удосконалення технології торгово-виробничого процесу на підприємстві;
- поліпшення організації праці, тощо.

## 2.4. Оцінка рентабельності підприємства

**Рентабельність** (від німецького *rentabel* – дохідний) – це відносний показник прибутку, який відображає у відсотках співвідношення отриманого ефекту (доходу, прибутку) з наявними або використаними для його одержання ресурсами (витратами).

У сучасній економічній літературі та вітчизняній і закордонній діловій практиці для оцінки рівня прибутковості господарської діяльності підприємств використовується досить велика кількість показників рентабельності. Методика їхнього розрахунку визначається цілями й завданнями дослідження, а також економічними інтересами учасників ринкового процесу і доцільністю використання отриманих результатів для управління.

Принциповий характер кількісних пропорцій, пов'язаних з рентабельністю, зобов'язує звертати увагу на методику розрахунків її показників. Дослідження існуючих підходів до визначення рівня рентабельності господарюючих суб'єктів дозволило встановити, що в практичній діяльності підприємств застосовуються витратні, ресурсні й дохідні (прибуткові) показники рентабельності.

**Витратні показники рентабельності** характеризують прибутковість понесених у процесі діяльності витрат (виробничих або торговельних, комерційних, фінансових, інвестиційних і ін.).

Для їхнього розрахунку використовуються показники валового прибутку, прибутку від основної, операційної, звичайної діяльності, загального й чистого прибутку, які співвідносяться з величиною собівартості реалізованих товарів і відповідних показників витрат за видами діяльності. Загальна формула розрахунку витратних показників рентабельності ( $P_{\text{витр}}$ ) має такий вигляд:

$$P_{\text{витр}} = \frac{П}{В} \times 100 \quad (2.45)$$

де  $П$  – сума прибутку, тис. грн;

$В$  – витрати діяльності в цілому або за їх видами, тис. грн

Показники рентабельності, розраховані даним методом, характеризують ефективність використання коштів у процесі господарської діяльності, а саме скільки підприємство одержує прибутку (ефекту) з кожної гривні, витраченої на здійснення певного виду діяльності. Найпоширенішими з них є рентабельність основної, операційної та звичайної діяльності. На основі витратного підходу розраховується також рентабельність інвестиційних проектів.

**Ресурсні показники рентабельності** розраховуються, якщо необхідно визначити прибутковість виробничих ресурсів або активів (оборотних, необоротних й т.п.) та капіталу підприємства (власного, позикового, основного, оборотного й т.п.). Вони визначаються як відношення прибутку (валового, від



основної, операційної і звичайної діяльності до оподатковування, загального або чистого) до середньої величини виробничих ресурсів, активів чи капіталу в цілому або за окремими їх видами.

Загальна формула розрахунку витратних показників рентабельності ( $P_{рес}$ ) має такий вигляд:

$$P_{рес} = \frac{\Pi}{Ресурси} \times 100 \quad (2.46)$$

де  $\Pi$  – сума прибутку, тис. грн;

$Ресурси$  – середня за період величина ресурсів (виробничих, активів, капіталу) в цілому або за окремими їх видами, тис. грн

Результати розрахунку показують ефективність діяльності підприємства щодо результативності використання виробничих ресурсів, майна та джерел його утворення в цілому і за окремими їх видами. Іншими словами, відображають величину прибутку в копійках, що припадає на 1 гривню вкладених у підприємство коштів. До показників цієї групи належать рентабельність власного, залученого, перманентного і акціонерного капіталу, рентабельність необоротних, оборотних, операційних активів підприємства та чиста рентабельність підприємства, рентабельність трудових і матеріальних ресурсів, основних засобів, тощо.

**Дохідні показники рентабельності** доволі часто використовуються для оцінки результатів господарської діяльності підприємств й показують величину прибутку, що припадає на одиницю чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) .

Вони визначаються як відношення валового прибутку, прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), прибутку від операційної, звичайної діяльності або чистого прибутку до чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Загальна формула розрахунку витратних показників рентабельності ( $P_{дох}$ ) має такий вигляд:

$$P_{дох} = \frac{\Pi}{ЧВР} \times 100 \quad (2.47)$$

де  $\Pi$  – сума прибутку, тис. грн;

$ЧВР$  – чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн

Серед дохідних показників рентабельності загальноживаними є показники валової рентабельності товарів (продукції, робіт, послуг),

рентабельності продажу товарів (продукції, робіт, послуг), рентабельності операційної діяльності і чистої рентабельності господарської діяльності.

Недоліком зазначених показників є те, що орієнтують підприємство на реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг) з високим рівнем прибутковості, що в умовах дефіцитного ринку стимулює звуження асортиментних позицій, погіршення ступеня задоволення попиту покупців і споживачів.

Залежно від означеної мети оцінка рівня рентабельності господарської діяльності підприємства передбачає обчислення відповідних показників рентабельності і з'ясування їх змін протягом звітного періоду порівняно з планом чи у динаміці. При цьому обчислюються ті ж самі аналітичні показники, що і під час оцінки ступеня виконання плану і динаміки показників прибутку. Якщо протягом звітного періоду спостерігалися зміни цін на сировину і товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, то оцінка рентабельності здійснюється у дійсних і порівняних умовах.

## **2.5. Факторний аналіз рентабельності підприємства**

В аналітичній практиці весь комплекс причин, що спричиняють зміну показників рентабельності підприємства, з деякою умовністю прийнято підрозділяти на фактори першого, другого, третього і т.д. рівня співвідпорядкованості. Як правило, факторами першого рівня співвідпорядкованості є ті показники, які покладені в основу розрахунку відповідних показників рентабельності. Факторами другого, третього і т.д. рівня співвідпорядкованості виступають показники, які формують зміну факторів першого рівня.

Для правильної і об'єктивної оцінки результативності господарювання фактори всіх рівней по безпосередньому відношенню їх до підприємства слід поділяти на зовнішні (не залежні від діяльності підприємства) і внутрішні (залежні від діяльності підприємства).

Зовнішніми факторами є економічна політика держави, рівень розвитку окремих сегментів споживчого ринку, місце розташування підприємства, співвідношення попиту і пропозиції, транспортне забезпечення, бюджетно-податкова та цінова політика держави, зміна цін на сировину й товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, рівномірність і своєчасність постачання сировини і товарів, їх якість та ціна, кон'юнктура фінансового ринку, й т.п.

Внутрішні фактори представлені обсягом, складом й структурою виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), умовами поставки сировини і товарів, рівнем прибутковості, рівнем торгових націнок (надбавок) на товари, рівнем адміністративних витрат і витрат на збут, розміром доходів і витрат від інвестиційної, фінансової та іншої звичайної діяльності, рівнем забезпеченості й ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів підприємства (в цілому і за окремими їх видами), структурою капіталу підприємства, формами обслуговування споживачів, якістю реклами й т. ін.

Нажаль, не всі зовнішні і внутрішні фактори піддаються кількісній оцінці в процесі детермінованого факторного аналізу показників рентабельності. Для встановлення сили впливу багатьох з них слід застосовувати методи стохастичного факторного аналізу – експертних оцінок та кореляційно-регресійного аналізу. Їх використання дозволяє не лише оцінити рентабельність господарювання підприємства основі кількісного вираження тісноти зв'язку між показниками прибутку, ресурсів, доходів і витрат та чинниками, що їх визначають, але й встановити закономірності розвитку й впливу окремих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на формування показників рентабельності.

В процесі детермінованого факторного аналізу показників рентабельності для кількісної оцінки впливу факторів першого рівня застосовуються прийоми повних ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, інтегральний метод, тощо до факторних моделей рентабельності. Найбільш точні розрахунки отримуються на підставі інтегрального методу. Наприклад, розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності витрат від операційної діяльності на підставі цього методу здійснюється наступним чином:

$$\Delta P^{OD}_{(\Pi^{OD})} = \frac{(\Pi_1^{OD} - \Pi_0^{OD})}{(B_1^{OD} - B_0)} \times \ln \left| \frac{B_1^{OD}}{B_0^{OD}} \right| \times 100 \quad (2.48)$$

$$\Delta P^{OD}_{(B^{OD})} = \Delta P^{OD} - \Delta P^{OD}_{(\Pi^{OD})} \quad (2.49)$$

$$\Delta P^{OD} = P_1^{OD} - P_0^{OD} = \Delta P^{OD}_{(\Pi^{OD})} + \Delta P^{OD}_{(B^{OD})} \quad (2.50)$$

де  $\Delta P^{OD}_{(\Pi^{OD})}$  - зміна рівня рентабельності витрат операційної діяльності за рахунок зміни суми прибутку від операційної діяльності, %;

$\Delta P^{OD}_{(B^{OD})}$  - зміна рівня рентабельності витрат операційної діяльності за рахунок зміни суми витрат від операційної діяльності, %;

$\Delta P_{\Pi^{OD}}$  - загальна зміна рівня рентабельності витрат операційної діяльності підприємства у звітному періоді порівняно з базовим, %;

$P_0^{OD}$ ,  $P_1^{OD}$  - базисний (плановий або попереднього звітного періоду) і фактичний звітного періоду рівень витрат операційної діяльності підприємства, %;

$\Pi_0^{OD}$ ,  $\Pi_1^{OD}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума прибутку від операційної діяльності підприємства, тис. грн;

$B_0^{OD}$ ,  $B_1^{OD}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума витрат від операційної діяльності підприємства, тис. грн

В більшості випадків вплив внутрішніх факторів другого, третього і т.д. рівня співвідпорядкованості на зміну рентабельності проявляється

опосередковано, через показники, що її визначають. Для кількісної оцінки сили їх впливу доцільно використовувати прийоми повних ланцюгових підстановок і подовжньої участі до факторних моделей рентабельності.

В процесі таких досліджень на підставі прийому повних ланцюгових підстановок визначають зміну рентабельності за рахунок зміни показників прибутку і відповідних видів ресурсів (витрат чи доходу), які були задіяні для отримання цього прибутку, а на підставі прийому подовжньої участі і вже раніш отриманих результатів факторного аналізу сум прибутку і ресурсів (витрат чи доходу) – вплив елементів, що їх формують – на зміну рівня рентабельності. Розглянемо більш докладно.

В обліково-аналітичній практиці достатньо вагомим і таким, що улаштовує усі групи користувачів, є показник рентабельності господарських ресурсів, задіяних в операційній діяльності підприємства ( $P^{GP}$ ), який обчислюється по формулі:

$$P^{GP} = \frac{P^{OD}}{GP} \times 100 = \frac{P^{OD}}{HMA + OZ + OA} \times 100 \quad (2.60)$$

де  $P^{OD}$  – прибуток від операційної діяльності, тис. грн;

$HMA$ ,  $OZ$ ,  $OA$  – середня за період величина нематеріальних активів, основних засобів і оборотних активів підприємства відповідно, тис. грн

Рентабельність господарських ресурсів показує величину прибутку від операційної діяльності, яка припадає на 1 гривню основних засобів і оборотних активів підприємства, і характеризує результативність здійснення операційної діяльності відносно задіяних ресурсів.

Процес факторного аналізу рентабельності господарських ресурсів реалізується поступово:

1) визначається як змінюється сума прибутку від операційної діяльності за рахунок означених факторів (методику факторного аналізу прибутку від операційної діяльності на підставі нетрадиційного підходу було докладно висвітлено в § 3 цієї теми, і представлено у вигляді формул 2.71-2.78, 2.80);

2) визначається як на підприємстві змінюється наявність господарських ресурсів за рахунок елементів, що їх формують. Для цього використовується метод прямого розрахунку з урахуванням економічної залежності між показниками.

$$\Delta \overline{GP}_{(HMA)} = \Delta \overline{HMA} = \overline{HMA}_1 - \overline{HMA}_0 \quad (2.61) \quad \Delta \overline{GP}_{(OA)} = \Delta \overline{OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 \quad (2.63)$$

$$\Delta \overline{GP}_{(OZ)} = \Delta \overline{OZ} = \overline{OZ}_1 - \overline{OZ}_0 \quad (2.62) \quad \Delta \overline{GP} = \overline{GP}_1 - \overline{GP}_0 \quad (2.64)$$

$$\text{Отже} \quad \Delta \overline{GP} = \Delta \overline{GP}_{(HMA)} + \Delta \overline{GP}_{(OZ)} + \Delta \overline{GP}_{(OA)} \quad (2.65)$$

де  $\overline{\Delta GP}_{(HMA)}$  - зміна наявності господарських ресурсів за рахунок зміни величини нематеріальних активів підприємства, тис. грн;

$\overline{\Delta GP}_{(OZ)}$  - зміна наявності господарських ресурсів за рахунок зміни величини основних засобів підприємства, тис. грн;

$\overline{\Delta GP}_{(OA)}$  - зміна наявності господарських ресурсів за рахунок зміни величини оборотних активів підприємства, тис. грн;

$\overline{\Delta GP}$  - загальна зміна наявності господарських ресурсів підприємства у звітному періоді порівняно з базовим, тис. грн;

$\overline{HMA}_0, \overline{HMA}_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду середня величина нематеріальних активів підприємства, тис. грн;

$\overline{OZ}_0, \overline{OZ}_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду середня величина основних засобів підприємства, тис. грн;

$\overline{OA}_0, \overline{OA}_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду середня величина оборотних активів підприємства, тис. грн;

$\overline{GP}_0, \overline{GP}_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду середня величина господарських ресурсів підприємства, тис. грн;

3) визначається зміна рентабельності господарських ресурсів за рахунок зміни прибутку від операційної діяльності і величини господарських ресурсів підприємства на підставі прийому повних ланцюгових підстановок.

$$1. P_{GP_0} = \frac{\Pi_0^{OD}}{GP_0} \times 100 \quad (2.66)$$

$$\Delta P_{GP(\overline{GP})} = P'_{GP} - P_{GP_0} \quad (2.69)$$

$$2. P'_{GP} = \frac{\Pi_0^{OD}}{GP_1} \times 100 \quad (2.67)$$

$$\Delta P_{GP(\Pi^{OD})} = P_{GP_1} - P'_{GP} \quad (2.70)$$

$$3. P_{GP_1} = \frac{\Pi_1^{OD}}{GP_1} \times 100 \quad (2.68)$$

$$\Delta P_{GP} = \Delta P_{GP(\overline{GP})} + \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.71)$$

або

$$\Delta P_{GP} = P_{GP_1} - P_{GP_0} \quad (2.72)$$

де  $\Delta P_{GP(\overline{GP})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів за рахунок зміни їх наявності на підприємстві, %;

$\Delta P_{GP(\Pi^{OD})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів за рахунок зміни прибутку від операційної діяльності підприємства, %;

$\Delta P_{GP}$  - загальна зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства у звітному періоді порівняно з базовим, %;

$\Pi_0^{OD}$ ,  $\Pi_1^{OD}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду сума прибутку від операційної діяльності підприємства, тис. грн;

$\overline{GP}_0$ ,  $\overline{GP}_1$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду) і фактична звітного періоду середня величина господарських ресурсів підприємства, тис. грн;

$P_{GP_0}$ ,  $P'_{GP}$ ,  $P_{GP_1}$  - базисна (планова або попереднього звітного періоду), скорегована з урахуванням зміни розміру господарських ресурсів і фактична звітного періоду рентабельність господарських ресурсів підприємства, %.

4) визначається зміна рентабельності господарських ресурсів за рахунок зміни факторів, що формують суму прибутку від операційної діяльності.

$$\Delta P_{GP(ЧВР)} = \frac{\Delta \Pi_{(ЧВР)}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.73) \quad \Delta P_{GP(AB^{nocm})} = \frac{\Delta \Pi_{(AB^{nocm})}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.77)$$

$$\Delta P_{GP(P_{ВП})} = \frac{\Delta \Pi_{(P_{ВП})}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.74) \quad \Delta P_{GP(ВЗ^{nocm})} = \frac{\Delta \Pi_{(ВЗ^{nocm})}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.78)$$

$$\Delta P_{GP(P_{AB^{зм}})} = \frac{\Delta \Pi_{(P_{AB^{зм}})}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.75) \quad \Delta P_{GP(OD)} = \frac{\Delta \Pi_{(OD)}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.79)$$

$$\Delta P_{GP(P_{ВЗ^{зм}})} = \frac{\Delta \Pi_{(P_{ВЗ^{зм}})}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.76) \quad \Delta P_{GP(OB)} = \frac{\Delta \Pi_{(OB)}^{OD}}{\Delta \Pi^{OD}} \times \Delta P_{GP(\Pi^{OD})} \quad (2.80)$$

де  $\Delta P_{GP(ЧВР)}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

$\Delta P_{GP(P_{ВП})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни рівня валового прибутку, %;

$\Delta P_{GP(P_{AB^{зм}})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни рівня змінних адміністративних витрат, %;

$\Delta P_{GP(P_{ВЗ^{зм}})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни рівня змінних витрат на збут, %;

$\Delta P_{GP(AB^{nocm})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни суми постійних адміністративних витрат, %;

$\Delta P_{GP(ВЗ^{nocm})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни суми постійних витрат на збут, %;

$\Delta P_{GP(OD)}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни суми інших операційних доходів, %;

$\Delta P_{GP(OB)}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни суми інших операційних витрат, %.

5) визначається зміна рентабельності господарських ресурсів за рахунок зміни факторів, що формують наявність господарських ресурсів на підприємстві.

$$\Delta P_{GP(\overline{HMA})} = \frac{\overline{\Delta HMA}}{\overline{\Delta GP}} \times \Delta P_{GP(\overline{GP})} \quad (2.81) \quad \Delta P_{GP(\overline{OZ})} = \frac{\overline{\Delta OZ}}{\overline{\Delta GP}} \times \Delta P_{GP(\overline{GP})} \quad (2.82)$$

$$\Delta P_{GP(\overline{OA})} = \frac{\overline{\Delta OA}}{\overline{\Delta GP}} \times \Delta P_{GP(\overline{GP})} \quad (2.83)$$

де  $\Delta P_{GP(\overline{HMA})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни величини нематеріальних активів, %;

$\Delta P_{GP(\overline{OZ})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни величини основних засобів, %;

$\Delta P_{GP(\overline{OA})}$  - зміна рентабельності господарських ресурсів підприємства за рахунок зміни оборотних активів, %.

б) узагальнюються результати факторного аналізу рентабельності господарських ресурсів і виявляються можливості її підвищення.

$$\begin{aligned} \Delta P_{GP} = & \Delta P_{GP(ЧВР)} + \Delta P_{GP(P_{ВП})} + \Delta P_{GP(P_{AB^{зм}})} + \Delta P_{GP(P_{B3^{зм}})} + \Delta P_{GP(AB^{ном})} \\ & + \Delta P_{GP(B3^{ном})} + \Delta P_{GP(ОД)} + \Delta P_{GP(OB)} + \Delta P_{GP(\overline{HMA})} + \Delta P_{GP(\overline{OZ})} + \Delta P_{GP(\overline{OA})} \end{aligned} \quad (2.84)$$

Потенційними можливостями підвищення рентабельності господарських ресурсів підприємства є:

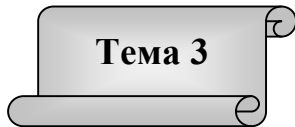
- збільшення обсягу чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- збільшення в загальному обсязі виробництва і реалізації питомої ваги продукції (товарів, робіт, послуг) з високим рівнем прибутковості;
- зниження витратності здійснення управлінської і збутової діяльності;
- зменшення величини постійних адміністративних витрат і витрат на збут;
- ліквідування надлишкових, не задіяних в операційній діяльності, господарських ресурсів (в цілому і за окремими їх видами);
- оптимізація структури господарських ресурсів;
- підвищення рівня ефективності використання основних засобів і оборотних активів підприємства, тощо.



## Питання для самостійного опрацювання

1. Поняття фінансових результатів, та показники, що їх характеризують.
2. Мета і задачі діагностики фінансових результатів і рентабельності підприємства.
3. Характеристика інформаційного забезпечення діагностики фінансових результатів і рентабельності.
4. Методика оцінки ступеня виконання плану і динаміки фінансових результатів і рентабельності підприємства.
5. Чинники, що визначають зміну обсягу валового прибутку та методика кількісної оцінки сили їх впливу.
6. Чинники, що визначають зміну обсягу прибутку від основної діяльності та традиційна методика кількісної оцінки сили їх впливу.
7. Чинники, що визначають зміну обсягу прибутку від основної діяльності та нетрадиційна методика кількісної оцінки сили їх впливу.
8. Чинники, що визначають зміну обсягу прибутку від операційної діяльності та методика кількісної оцінки сили їх впливу.
9. Чинники, що визначають зміну обсягу прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та методика кількісної оцінки сили їх впливу.
10. Чинники, що визначають зміну чистого прибутку підприємства та методика кількісної оцінки сили їх впливу.
11. Поняття рентабельності та її характерні особливості.
12. Дохідний метод обчислення рентабельності та система відповідних показників.
13. Витратний метод обчислення рентабельності та система відповідних показників.
14. Ресурсний метод обчислення рентабельності та система відповідних показників.
15. Методика факторного аналізу рентабельності підприємства





### Тема 3

## ДІАГНОСТИКА МАЙНА ТА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики майна підприємства та джерел його утворення**
- 3.2. Оцінка складу і структури майна та джерел його утворення**
- 3.3. Діагностика необоротних активів підприємства**
- 3.4. Діагностика оборотних активів підприємства**
- 3.5. Діагностика формування і розміщення капіталу підприємства**
- 3.6. Оцінка виробничого та фінансового левериджу**

### **3.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики майна підприємства та джерел його утворення**

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називають активами. Обсяг, склад та структура активів відображають майновий потенціал підприємства. Джерелами утворення майна є капітал підприємства. Обсяг, склад та структура капіталу відображають фінансовий потенціал підприємства. Фінансовим і майновим потенціалом підприємства визначається його фінансовий стан.

Під *фінансовим станом підприємства* розуміють його можливість і здатність фінансувати свою діяльність і отримувати прибуток. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективного використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

*Методика діагностики фінансового стану підприємства* являє собою комплексне і системне дослідження результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, яке дає можливість виявити найважливіші аспекти та найслабкіші позиції у фінансовому стані даного підприємства, а також з'ясувати потенційні можливості підприємства з поліпшення фінансового стану і розробити рекомендації щодо їх практичного впровадження. Деталізація процедурної сторони методики діагностики фінансового стану залежить від поставленої мети та різних факторів інформаційного, часового, методичного, кадрового та технічного забезпечення.

Головною *метою діагностики фінансового стану* є оцінка оптимальності розташування і ефективності використання фінансових ресурсів

підприємства, пошук потенційних резервів підвищення рівня прибутку та посилення фінансової стабільності.

Досягнення мети фінансової діагностики потребує поетапного вирішення наступних *завдань*:

- виявлення найважливіших характеристик фінансово-економічного положення підприємства і дослідження їх динаміки (за даними фінансової звітності);

- аналіз наявності, складу і структури майна підприємства та джерел його утворення (в цілому і за окремими видами), причин та наслідків їх змін;

- об'єктивна оцінка стану і динаміки фінансової стійкості підприємства, дотримання кредитної дисципліни;

- оцінка дотримання підприємством платіжно-розрахункової дисципліни, стану і динаміки платоспроможності і ліквідності;

- аналіз раціональності використання майна і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня ділової активності;

- аналіз результативності використання майна і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня рентабельності;

- об'єктивна оцінка положення підприємства на товарному і фондовому ринку, причин та наслідків його змін;

- інтегральна оцінка фінансового стану і прогнозування рівня фінансової стабільності підприємства;

- виявлення потенційних можливостей поліпшення фінансового стану підприємства і розробка заходів щодо їх впровадження в практичну діяльність.

Інформаційною базою діагностики фінансового стану підприємства є його фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки і додатки до фінансової звітності), дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті елементів фінансової звітності.

### **3.2. Оцінка складу і структури майна та джерел його утворення**

*Основною метою діагностики балансу* є виявлення змін у складі і структурі майна підприємства і джерел його утворення.

Визначити зміни у фінансово-майновому потенціалі підприємства можливо за допомогою методів горизонтального (часового) і вертикального (структурного) аналізу балансу. При горизонтальному аналізі виявляються абсолютні та відносні зміни величин статей балансу за певний період, дається оцінка цим змінам. Вертикальний аналіз використовується для дослідження структури засобів і джерел їх утворення шляхом визначення питомої ваги окремих статей у підсумкових даних та оцінювання цих змін. Горизонтальний і вертикальний аналізи взаємодоповнюють один одного, на їх основі будується аналітичний баланс. Порівняльний аналітичний баланс характеризує структуру балансу і динаміку його статей. Основними показниками порівняльного

балансу є показники структури балансу, динаміки балансу і структурної динаміки балансу.

Спростити роботу з проведення горизонтального і вертикального аналізу балансу і водночас отримати найбільш повну і глибоку інформацію про зміни у складі майна підприємства і джерел його утворення можна за допомогою агрегованого аналітичного балансу. Основною умовою його побудови є попереднє укрупнення статей активу і пасиву балансу у економічно однорідні групи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Групування статей активу і пасиву балансу при складанні агрегованого аналітичного балансу

А к т и в			П а с и в		
Групи за активом балансу		Код рядка	Групи за пасивом балансу		Код рядка
1	Майно усього, у т.ч.:	1300	1	Джерела формування майна усього, у т.ч.	1900
1.1	Необоротні активи	1085	1.1	Власні і прирівняні до них джерела фінансування	1495, 1520, 1525, 1665
1.2	Оборотні активи всього, т.ч.:	1110- 1165, 1190	1.2	Залучений капітал	1500- 1515, 1600- 1660, 1690
1.2.1	Матеріальні оборотні активи	1100, 1110, 1190	1.2.1	Довгострокові кредити та позики	1500- 1515
1.2.2	Дебіторська заборгованість	1125- 1155	1.2.2	Короткострокові кредити та позики	1600
1.2.3	Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції	1160, 1165	1.2.3	Поточні зобов'язання (кредиторська заборгованість) і забезпечення	1610- 1660, 1690
1.3	Витрати майбутніх періодів	1170	1.3	Зобов'язання, пов'язанні з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700
1.4	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			

Аналізуючи склад коштів підприємства за місцем їх вкладення та джерелами утворення, вивчають структуру активів і пасивів підприємства, порівнюють їх рівень звітного та минулого періодів, з розрахунковими даними. Особливу увагу приділяють показникам структури і структурної динаміки

активів і капіталу. Так, якщо частка необоротних активів складає більше 40 %, говорять про „важку” структуру активів, менше – „легку”. „Важка” структура свідчить про значні накладні витрати і високу чутливість до зміни виручки, „легка” – про мобільність підприємства. Збільшення питомої ваги власного капіталу свідчить про посилення фінансової незалежності підприємства.

Найбільш загальною структурою активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів (коефіцієнт мобільності), а структуру пасивів - коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (коефіцієнт фінансового ризику).

Коефіцієнт мобільності активів (співвідношення оборотних і необоротних активів) свідчить про те, скільки гривень, вкладених в оборотні активи припадає на 1 гривню вкладень в необоротні активи, і обчислюється за формулою:

$$K_M = \frac{OA}{HA} = \frac{\text{ряд.1195ф.№1}}{\text{ряд.1095ф.№1} + \text{ряд.1200ф.№1}} \quad (3.1)$$

де  $K_M$  - коефіцієнт мобільності активів, коеф.;  
 $OA$  - оборотні активи підприємства, тис. грн;  
 $HA$  - необоротні активи підприємства, тис. грн

Чим нижче значення коефіцієнта, тим більш ресурсомістке дане підприємство, вище виробничий ризик.

Після загальної оцінки динаміки складу і структури активів і пасивів підприємства необхідно детально оцінити майновий і фінансовий потенціал підприємства, стан, рух і причини зміни кожного виду майна і джерел його утворення.

Майновий потенціал підприємства характеризується розміром, складом і станом активів, якими володіє і розпоряджається підприємство для досягнення мети. Складовими майнового потенціалу є необоротні і оборотні активи підприємства (в цілому і за окремими їх видами).

Спочатку оцінюють необоротні активи.

### 3.3. Діагностика необоротних активів підприємства

**Необоротні активи** – це контрольовані ресурси підприємства, які використовуються терміном більше одного року чи одного операційного циклу і призводять до збільшення економічних вигід у майбутньому.

До необоротних активів належать:

- нематеріальні активи;
- незавершене будівництво;
- основні засоби;
- довгострокові фінансові інвестиції;

- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- інші необоротні активи.

В процесі аналізу оцінюється динаміка складу і структури необоротних активів за їх видами, тобто проводиться горизонтальний і вертикальний аналіз необоротних активів, з'ясовуються причини їх зміни. Далі детальніше вивчають окремі види необоротних активів.

Найсуттєвішою складовою майнового потенціалу підприємства є основні засоби. Їх стан, склад, структура і ефективність використання дозволяють зробити висновок не лише про майновий стан підприємства, але й оцінити його виробничий потенціал.

Для якісної характеристики основних засобів під час оцінки майнового потенціалу підприємства використовуються показники, наведені в табл. 3.2.

Аналіз майнового потенціалу підприємства в частині основних засобів поглиблюється обчисленням і дослідженням динаміки показників ефективності їх використання – фондівіддачі, фондомісткості і фондорентабельності. Підвищення значень показників фондівіддачі і фондорентабельності свідчить про підвищення рівня ділової активності і рентабельності підприємства, раціональне і результативне використання матеріально-технічної бази задля досягнення мети.

В процесі подальшого аналізу вивчають динаміку складу і структури нематеріальних активів, інвестиційного портфеля, дебіторської заборгованості довгострокового характеру і інших необоротних активів. Слід зазначити, що детальний аналіз проводиться за даними форми № 5 за допомогою методів горизонтального і вертикального аналізу балансу.

Наступним напрямком аналізу майнового потенціалу підприємства є аналіз оборотних активів.

### 3.4. Діагностика оборотних активів підприємства

**Основна мета діагностики** – вчасне виявлення і усунення недоліків управління оборотним капіталом і винайдення резервів підвищення інтенсивності і ефективності його використання.

Починається аналіз оборотних активів з оцінки динаміки їх складу і структури за різними ознаками:

- видами (запаси, дебіторська заборгованість, кошти та їх еквіваленти, інші оборотні активи);
- характером участі в операційному процесі (активи в сфері виробництва – запаси, і активи в сфері обігу – дебіторська заборгованість, грошові кошти);
- характером фінансових джерел формування (валові, чисті і власні);
- періодом функціонування (постійна і змінна частина);
- рівнем ліквідності (високоліквідні, швидко ліквідні, низько ліквідні);
- швидкістю обертання (висока, середня, низька);

**Таблиця 3.2 - Система показників для якісної характеристики основних засобів в рамках оцінки майнового потенціалу підприємства**

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення	Характеристика
1	2	3	4	5
1.	питома вага активної частини основних засобів у загальній їх наявності на підприємстві ( $D_{OЗ^{акт}}$ )	$D_{OЗ^{акт}} = \frac{OЗ^{акт}}{OЗ} \times 100$	$OЗ^{акт}$ - вартість активної частини основних засобів підприємства (за даними форми № 5 на початок чи кінець періоду, чи в середньому за досліджуваний період), тис. грн; $OЗ$ - вартість основних засобів підприємства (за даними форми № 5 на початок чи кінець періоду, чи в середньому за досліджуваний період), тис. грн	Характеризує частку активних основних засобів (машин, обладнання та транспортних засобів) у загальній їх наявності на підприємстві. Зростання цього показника в динаміці розцінюється як сприятлива тенденція
2.	коефіцієнт зносу основних засобів ( $K_{зн}$ )	$K_{зн} = \frac{З^{OЗ}}{OЗ^{перв}} \times 100$	$З^{OЗ}$ - накопичена сума зносу основних засобів підприємства (за даними балансу на початок чи кінець періоду, <i>ряд. 1012</i> ), тис. грн; $OЗ^{перв}$ - первісна вартість основних засобів підприємства (за даними балансу на початок чи кінець періоду, <i>ряд. 1011</i> ), тис. грн	Характеризує частку вартості основних засобів, списану на витрати в попередніх періодах

## Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5
3.	коефіцієнт придатності основних засобів ( $K_{прид}$ )	$K_{прид} = \frac{OЗ^{зал}}{OЗ^{перв}} \times 100$ <p style="text-align: center;">або</p> $K_{прид} = 100 - K_{зн}$	$OЗ^{зал}$ - залишкова вартість основних засобів підприємства (за даними балансу на початок чи кінець періоду, <i>ряд. 1010</i> ), тис. грн; $OЗ^{перв}$ - первісна вартість основних засобів підприємства (за даними балансу на початок чи кінець періоду, <i>ряд. 1011</i> ), тис. грн	Свідчить про ступінь корисності об'єктів основних засобів для торгово-виробничого процесу. Збільшення відображає поліпшення стану матеріально-технічної бази підприємства
4.	коефіцієнт оновлення основних засобів ( $K_{оновл}$ )	$K_{оновл} = \frac{OЗ^{над}}{OЗ_{к.п.}} \times 100$	$OЗ^{над}$ - вартість основних засобів, які надійшли у звітному періоді на підприємство (за даними форми № 5), тис. грн; $OЗ_{к.п.}$ - вартість основних засобів підприємства на кінець періоду (за даними форми № 5), тис. грн	Показує, яку частину від основних засобів, що є на кінець періоду, складають нові основні засоби. Збільшення показника свідчить про високий рівень оновленості матеріально-технічної бази підприємства
5.	коефіцієнт вибуття основних засобів ( $K_{виб}$ )	$K_{виб} = \frac{OЗ^{виб}}{OЗ_{н.п.}} \times 100$	$OЗ^{виб}$ - вартість основних засобів, які вибули у звітному періоді з підприємства (за даними форми № 5), тис. грн; $OЗ_{н.п.}$ - вартість основних засобів підприємства на початок періоду (за даними форми № 5), тис. грн	Показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула внаслідок ветхості або з інших причин

## Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5
6.	індекс постійного активу ( $I_{n.a.}$ )	$I_{n.a.} = \frac{HA}{BK} \times 100$	<p><math>HA</math> - вартість необоротних активів підприємства (за даними форми № 1 ряд. 1095), тис. грн;</p> <p><math>BK</math> - вартість власного капіталу підприємства (за даними форми № 1 ряд. 1495), тис. грн</p>	Показує частку основних засобів і необоротних активів у джерелах власних засобів фінансування господарських ресурсів підприємства
7.	коефіцієнт реальної вартості майна підприємства ( $K_{PBM}$ )	$K_{PBM} = \frac{HA^{зал} + OЗ^{зал} + BЗ + НЗВ}{ВБ} \times 100$	<p><math>OЗ^{зал}</math>, <math>HA^{зал}</math> - залишкова вартість основних засобів та нематеріальних активів підприємства (за даними балансу на початок чи кінець періоду, ряд. 1010, ряд. 1000 відповідно), тис. грн;</p> <p><math>BЗ</math> - вартість виробничих запасів (за даними балансу на початок чи кінець періоду, ряд. 1101), тис. грн;</p> <p><math>НЗВ</math> - вартість незавершеного виробництва (за даними балансу на початок чи кінець періоду, ряд. 1102), тис. грн;</p> <p><math>ВБ</math> - валюта балансу (за даними балансу на початок чи кінець періоду, ряд. 1300), тис. грн</p>	Визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва. Якщо значення цього показника нижче 0,5, це має насторожити підприємство



- рівнем прибутковості (прибуткові з прямим доходом, прибуткові з непрямим доходом, не прибуткові);
- рівнем можливої цінності (мінімальної, середньої, потенційно високої);
- рівнем інфляційної захищеності ( захищені і не захищені від інфляційного знецінювання).

При цьому обчислюються абсолютні і відносні показники, які відображають приріст (зниження) оборотних активів в цілому і за окремими групами. Інформацією для такого аналізу є дані бухгалтерського балансу.

Далі більш докладно оцінюється наявність, склад, структура і раціональність використання окремих видів оборотних активів.

Великий вплив на фінансовий стан і результати господарювання підприємства справляє стан матеріальних оборотних активів до складу яких входять виробничі запаси, готова продукція, товари і незавершене виробництво.

Збільшення частки запасів (виробничих чи товарів) може свідчити:

- про розширення масштабів діяльності підприємства;
- про прагнення захистити кошти від знецінювання внаслідок інфляції;
- про неефективне розпорядження запасами, внаслідок чого значна частина капіталу заморожується на тривалий час у запасах, сповільнюється його оборотність. Крім того, виникають проблеми з ліквідністю, збільшується псування сировини і матеріалів, зростають складські витрати. Це негативно впливає на кінцеві результати діяльності і свідчить про спад ділової активності підприємства.

Разом з тим, нестача запасів (сировини, матеріалів, палива, товарів) може призвести до перебоїв у процесі виробництва (торгівлі), до недовантаження виробничої потужності, падіння обсягів випуску (реалізації) продукції, зростання собівартості, до збитків, що також негативно позначається на фінансовому стані. Тому кожне підприємство має прагнути до того, щоб забезпечувати основну діяльність вчасно й у повному обсязі всіма необхідними ресурсами і щоб вони не залежувалися на складах.

Для цього слід з'ясувати, чи немає у складі запасів неходових, залежаних, непотрібних матеріальних цінностей. Це легко встановити за даними складського обліку або за сальдовими відомостями. Якщо залишок якогось матеріалу (товару) великий, а витрати протягом року не було або вона була незначною, то його можна віднести до групи неходових запасів. Наявність таких матеріалів (товарів) говорить про те, що оборотний капітал заморожено на тривалий час у виробничих (товарних) запасах, унаслідок чого сповільнюється його оборотність. Необхідно вивчити причини їх утворення. Такими можуть бути: неточність планових розрахунків, відхилення фактичного надходження матеріалів (товарів) від розрахункового, відхилення фактичної витрати від розрахункової. Для оперативного розпорядження запасами роблять детальніший аналіз їхньої оборотності за кожним видом, для чого їхні середні залишки потрібно розділити на одnodенну витрату відповідного матеріалу й отриманий результат порівняти з нормативним. Якщо фактичні значення

показників значно перевищують норматив, говорять про неефективне розпорядження виробничими запасами, і навпаки.

До тривалого заморожування оборотного капіталу, браку готівки, потреби в кредитах і сплати процентів за ними, до зростання кредиторської заборгованості постачальникам, бюджету, працівникам підприємства з оплати праці і т. д. призводить також збільшення залишків готової продукції на складах підприємства. Слід зазначити, що на сьогоднішній день це одна з основних причин спаду виробництва, зниження його ефективності, низької платоспроможності підприємств і їхнього банкрутства. Саме цьому в процесі аналізу майнового потенціалу підприємства слід детально оцінювати склад, тривалість і причини утворення наднормативних залишків готової продукції кожного її виду; визначати шляхи зниження собівартості продукції, підвищення її якості і конкурентоспроможності, організації ефективної реклами, а також структурної перебудови економіки підприємства і т. д. Для такого аналізу залучають дані аналітичного і складського обліку, інвентаризацій й оперативних відомостей відділу збуту, служби маркетингу.

Значну частку в оборотних активах на багатьох підприємствах становить незавершене виробництво. Збільшення залишків незавершеного виробництва може свідчити, з одного боку, про розширення виробництва, а з другого – про уповільнення оборотності капіталу на цій стадії.

Для характеристики перебування капіталу в матеріальних оборотних активах застосовуються наступні показники:

- період перебування капіталу у виробничих запасах (сировини і матеріалів);
- період перебування капіталу в готовій продукції ;
- період перебування капіталу в товарних запасах;
- період перебування капіталу в незавершеному виробництві;

При аналізі величини і структури матеріальних оборотних активів слід не лише звертати увагу на тенденції їх складових – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, а й оцінювати доцільність їх складу і структури.

Оптимальність структури матеріальних оборотних активів характеризується коефіцієнтом накопичення ( $K_{нак}$ ) за формулою :

$$K_{нак} = \frac{BЗ + НВ}{ГП + Т} \quad (3.2)$$

- де  $BЗ$  - вартість виробничих запасів підприємства, тис. грн;  
 $НВ$  - вартість незавершеного виробництва підприємства, тис. грн;  
 $ГП$  - вартість готової продукції підприємства, тис. грн;  
 $Т$  - вартість товарів підприємства, тис. грн

Цей коефіцієнт характеризує рівень мобільності запасів і при оптимальному варіанті він має бути меншим за 1.

Великий вплив на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства, справляє збільшення або зменшення дебіторської заборгованості, її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві тощо.

Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність другої створює фінансові утруднення, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати і т. □рн. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожне підприємство зацікавлене у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

У процесі аналізу спочатку оцінюється динаміка складу і структури дебіторської заборгованості за її видами. Далі – давність утворення дебіторської заборгованості за строками: від 1 до 30 днів, від 31 до 60 днів, від 61 до 90 днів, від 91 до 120 днів, понад 120 днів. Наявність такої інформації за тривалий період дає можливість виявити як загальні тенденції розрахункової дисципліни, так і конкретних покупців, що найчастіше потрапляють у число ненадійних платників. Крім того установити, чи немає в й складі сум, не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі є, то необхідно терміново вжити заходів для стягнення їх (оформлення векселів, звернення в господарський суд і т. грн). Для аналізу дебіторської заборгованості, крім балансу і приміток до річної фінансової звітності, використовують матеріали первинного й аналітичного бухгалтерського обліку.

Оцінюючи стан оборотних активів, важливо вивчити якість і ліквідність дебіторської заборгованості і дати узагальнюючу характеристику портфеля дебіторської заборгованості. Така оцінка дається на підставі дослідження динаміки і з'ясування причин зміни наступних показників:

- частка резерву за сумнівними боргами в загальній сумі дебіторської заборгованості;
- частка вексельної форми розрахунків в дебіторській заборгованості;
- період оборотності дебіторської заборгованості.

Під час дослідження дебіторської заборгованості актуальним є також питання відповідності і порівнянності дебіторської і кредиторської заборгованості. Для з'ясування цього моменту обчислюється коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості ( $K_{ДЗ/КЗ}$ ):

$$K_{ДЗ/КЗ} = \frac{ДЗ}{КЗ} \quad (3.3)$$

де  $ДЗ$  - загальна сума дебіторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн.

$КЗ$  - загальна сума кредиторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн..

Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості свідчить про те, скільки гривень заборгованості покупців припадає на 1 гривню заборгованості постачальникам. Зростання значення показника у динаміці свідчить про відволікання (заморожування) засобів з обороту і призводить до уповільнення оборотності капіталу.

Слід зазначити, що у світовій практиці порівняння дебіторської і кредиторської заборгованості доволі поширене і є одним з напрямків аналізу майнового потенціалу підприємства. Як позитивний момент у діяльності підприємства оцінюється покриття дебіторської заборгованості кредиторською. Результати такого аналізу можуть свідчити про те, що:

- збільшення або зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства;

- зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами;

- збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Для **прискорення інкасації дебіторської заборгованості** звичайно вживають таких заходів:

- надання знижок покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунки до встановленого терміну оплати;

- введення штрафних санкцій за прострочення платежу;

- оформлення угоди з покупцями комерційним векселем з одержанням певного процента за відстрочку платежу;

- відпуск товарів покупцям на умовах передоплати;

- використання механізму факторингу і т. д.

В процесі аналізу структури і динаміки оборотних активів звертають також увагу на статті грошових коштів. Збільшення коштів на рахунках у банку свідчить, як правило, про зміцнення фінансового стану підприємства. Сума

грошей має бути такою, щоб її вистачало для погашення всіх першочергових платежів. Наявність великих залишків грошей протягом тривалого часу може бути результатом неправильного використання оборотного капіталу, їх потрібно швидко пускати в обіг з метою одержання прибутку: розширювати своє виробництво або вкладати в акції інших підприємств.

Структура активів з високою часткою заборгованості і низькою часткою грошових коштів може свідчити про проблеми, пов'язані з маркетинговою політикою підприємства, а також про переважно не грошовий характер розрахунків. І навпаки, структура з низькою часткою заборгованості і високою часткою коштів може свідчити про задовільний стан розрахунків підприємства з покупцями й іншими дебіторами.

Сума грошових коштів, необхідна підприємству, - це, по суті, страховий запас, призначений для покриття короткочасної незбалансованості грошових потоків. Вона має бути такою, щоб її вистачало для проведення всіх першочергових платежів. Оскільки кошти, перебуваючи в касі або на рахунках у банку, не приносять доходу, а їхні еквіваленти – короткострокові фінансові вкладення – мають низьку прибутковість, їх потрібно мати на рівні безпечного мінімуму.

В процесі аналізу необхідно вивчити динаміку залишків готівки на рахунках у банку і період перебування капіталу в цьому виді активів, а також обчислити прогнозовану суму залишків грошових коштів підприємства:

- період перебування капіталу в готівці;
- прогнозована сума залишку грошових коштів.

За результатами аналізу оборотних активів розраховується сума відносної їх економії або додаткового залучення в оборот. Вона формується в результаті зміни оборотності оборотних активів (внаслідок її прискорення чи уповільнення) і обсягу виручки від реалізації, і обчислюється за формулою:

$$B(З)_{OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 \times I_{ЧВР} \quad (3.4)$$

де  $B(З)_{OA}$  - сума додаткового вивільнення (залучення) оборотного капіталу, тис. грн.;

$\overline{OA}_1$  - середня величина оборотних активів за звітний період, тис. грн.;

$\overline{OA}_0$  - середня величина оборотних активів за минулий період, тис. грн.;

$I_{ЧВР}$  - індекс зміни обсягу чистої виручки від реалізації у звітному періоді порівняно з минулим, коеф.

Дану формулу можна також використовувати для обчислення величини абсолютної економії або залучення оборотного капіталу за різними видами оборотних активів.

Алгоритми розрахунку показників, які застосовуються для оцінки оборотних активів підприємства наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Система показників аналізу оборотних активів підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Умовні позначки
1	2	3
період перебування капіталу у виробничих запасах (сировини і матеріалів) ( $P_{B3}$ )	$P_{B3} = \frac{\overline{B3} \times D}{CB_{B3}} \times 100$	$B3$ - середні залишки виробничих запасів за звітний період, тис. грн; $CB_{B3}$ - сума витрачених у виробництві виробничих запасів за звітний період, тис. грн; $D$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
період перебування капіталу в готовій продукції ( $P_{ГП}$ )	$P_{ГП} = \frac{\overline{ГП} \times D}{CB_{відв}} \times 100$	$ГП$ - середні залишки готової продукції за звітний період, тис. грн; $CB_{відв}$ - собівартість відвантаженої продукції за звітний період, тис. грн; $D$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
період перебування капіталу в товарних запасах ( $P_{ТЗ}$ )	$P_{ТЗ} = \frac{\overline{ТЗ} \times D}{CB_{реал}} \times 100$	$ТЗ$ - середні залишки товарних запасів за звітний період, тис. грн; $CB_{реал}$ - собівартість реалізованих товарів за звітний період, тис. грн; $D$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
період перебування капіталу в незавершеному виробництві ( $P_{НВ}$ )	$P_{НВ} = \frac{\overline{НВ} \times D}{CB_{вип}} \times 100$	$НВ$ - середні залишки незавершеного виробництва за звітний період, тис. грн; $CB_{вип}$ - собівартість випущеної продукції за звітний період, тис. грн; $D$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
коефіцієнтом накопичення ( $K_{нак}$ )	$K_{нак} = \frac{B3 + НВ}{ГП + Т}$	$B3$ - вартість виробничих запасів підприємства, тис. грн; $НВ$ - вартість незавершеного виробництва підприємства, тис. грн; $ГП$ - вартість готової продукції підприємства, тис. грн; $Т$ - вартість товарів підприємства, тис. грн

## Продовження таблиці 3.3

1	2	3
частка резерву за сумнівними боргами в загальній сумі дебіторської заборгованості ( $D_{CB}$ )	$D_{CB} = \frac{DZ_{\text{сумн}}}{DZ} \times 100$	$DZ_{\text{сумн}}$ - сумнівна дебіторська заборгованість підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду <i>ряд.</i> 162), тис. грн; $DZ$ - загальна сума дебіторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн
частка вексельної форми розрахунків в дебіторській заборгованості ( $D_{BP}$ ):	$D_{BP} = \frac{DZ^{BP}}{DZ} \times 100$	$DZ^{BP}$ - дебіторська заборгованість за вексельною формою розрахунків (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн; $DZ$ - загальна сума дебіторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн
період оборотності дебіторської заборгованості ( $\Pi_{DZ}^{об}$ )	$\Pi_{DZ}^{об} = \frac{\overline{DZ} \times D}{ЧВР}$	$\overline{DZ}$ середня величина дебіторської заборгованості (обчислена за формулою середньої арифметичної простої на підставі даних балансу за звітний період <i>ряд.</i> 150, 160, 170-210), тис. грн; $ЧВР$ - обсяг чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період (за даними форми № 2 <i>ряд.</i> 035), тис. грн; $D$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості ( $K_{DZ/KZ}$ )	$K_{DZ/KZ} = \frac{DZ}{KZ}$	$DZ$ - загальна сума дебіторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн $KZ$ - загальна сума кредиторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн

## Продовження таблиці 3.3

1	2	3
період перебування капіталу в готівці ( $\overline{П_{ГК}}$ )	$\overline{П_{ГК}} = \frac{\overline{ГК} \times Д}{ОГО}$	$\overline{ГК}$ - середня величина грошових коштів (обчислена за формулою середньої арифметичної простої на підставі даних балансу за звітний період <i>ряд.</i> 230, 240), тис. грн; $ОГО$ - обсяг грошового обігу за звітний період (сума кредитових оборотів на рахунках коштів), тис. грн; $Д$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
прогнозована сума залишку грошових коштів ( $\overline{ГК}_{nl}$ )	$\overline{ГК}_{nl} = \frac{ОГО_{nl}}{K_{ГК1}^{об}}$ $K_{ГК1}^{об} = \frac{ОГО_1}{\overline{ГК}_1}$	$ОГО_{nl}$ - прогнозований річний обсяг грошового обігу (сума кредитових оборотів на рахунках коштів), тис. грн; $K_{ГК1}^{об}$ - кількість обертів середнього залишку грошових коштів у звітному періоді, об.; $ОГО_1$ - фактичний річний обсяг грошового обігу (сума кредитових оборотів на рахунках коштів), тис. грн; $\overline{ГК}_1$ - фактична середня величина грошових коштів (обчислена за формулою середньої арифметичної простої на підставі даних балансу за звітний період <i>ряд.</i> 230, 240), тис. грн
сума відносної економії або додаткового залучення в оборот оборотних коштів	$B(3)_{OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 \times I_{ЧВР}$	$B(3)_{OA}$ - сума додаткового вивільнення (залучення) оборотного капіталу, тис. грн; $\overline{OA}_1$ - середня величина оборотних активів за звітний період, тис. грн; $\overline{OA}_0$ - середня величина оборотних активів за минулий період, тис. грн; $I_{ЧВР}$ - індекс зміни обсягу чистої виручки від реалізації у звітному періоді порівняно з минулим, коеф.



Завершується аналіз майнового потенціалу розробкою заходів щодо поліпшення структури майна підприємства і підвищення рівня його використання.

Наступний етап аналізу фінансово-майнового потенціалу підприємства – оцінка його фінансового потенціалу.

### 3.5. Діагностика формування і розміщення капіталу підприємства

**Основною метою діагностики капіталу (фінансового потенціалу) підприємства** є комплексне, системне дослідження механізму формування, розміщення і використання капіталу задля забезпечення фінансової стабільності і фінансової безпеки підприємства.

У процесі аналізу необхідно:

- оцінити зміни обсягу, складу, структури і динаміки джерел формування майна підприємства;
- дослідити динаміку оборотності елементів власного і позикового капіталу, та кількісно оцінити причини їх змін
- оцінити зміни, що відбулися, у пасиві балансу з погляду підвищення рівня фінансової стабільності підприємства;
- обґрунтувати оптимальний варіант співвідношення власного і позикового капіталу;
- розробити заходи щодо оптимізації структури капіталу та доцільності його розміщення в активах підприємства, підвищення ефективності використання джерел фінансування майна.

Основними джерелами інформації для діагностики формування і розміщення капіталу підприємства є звітний бухгалтерський баланс, звіти про фінансові результати, власний капітал і рух грошових коштів, додатки і примітки до балансу й інші форми звітності, дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, що розшифровують і деталізують окремі статті

В ході аналізу джерел формування майна підприємства мають бути розглянуті більш докладно абсолютні і відносні зміни складу, структури і ефективності використання власних та позикових засобів підприємства.

Для оцінки руху власного капіталу підприємства обчислюються:

- коефіцієнт надходження власного капіталу;
- коефіцієнт вибуття власного капіталу;
- темпи зростання власного капіталу (табл. 3.4).

Темпи зростання власного капіталу залежать від:

- рентабельності обороту ( $P_{об}$ ) - відношення чистого прибутку підприємства до обсягу чистої виручки від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг;

- оборотності капіталу підприємства ( $K_K^{об}$ ) - відношення обсягу чистої виручки від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг до середньорічної суми капіталу підприємства;

Таблиця 3.4 – Система показників аналізу джерел формування майна підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Умовні позначки
1	2	3
Показники оцінки власного капіталу		
коефіцієнт надходження власного капіталу ( $K_{надх}$ )	$K_{надх} = \frac{BK^{над}}{BK_{к.п.}} \times 100$	$BK^{над}$ - величина власного капіталу, який надійшов у звітному періоді на підприємство (за даними форми № 4), тис. грн; $BK_{к.п.}$ - величина власного капіталу підприємства на кінець періоду (за даними форми № 4), тис. грн
коефіцієнт вибуття власного капіталу ( $K_{виб}$ )	$K_{виб} = \frac{BK^{виб}}{BK_{н.п.}} \times 100$	$BK^{виб}$ - величина власного капіталу, який вибув у звітному періоді з підприємства (за даними форми № 4), тис. грн; $BK_{н.п.}$ - величина власного капіталу підприємства на початок періоду (за даними форми № 4), тис. грн
темп зростання власного капіталу ( $T_{BK}^{прир}$ ):	$T_{BK}^{прир} = \frac{\Pi^{кан}}{BK}$	$\Pi^{кан}$ - величина капіталізованого (реінвестованого) у звітному періоді прибутку підприємства (за даними форми № 4), тис. грн; $BK$ - величина власного капіталу підприємства за звітний період (за даними форми № 4), тис. грн
Показники оцінки залученого капіталу (зобов'язань)		
частка вексельної форми розрахунків в кредиторській заборгованості ( $D_{BP}$ )	$D_{BP} = \frac{KЗ^{BP}}{KЗ} \times 100$	$KЗ^{BP}$ - кредиторська заборгованість за вексельною формою розрахунків (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн; $KЗ$ - загальна сума кредиторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн

## Продовження таблиці 3.4

1	2	3
коефіцієнт оборотності заборгованості за виданими векселями ( $K_B^{об}$ )	$K_B^{об} = \frac{ПЗВ}{\overline{ВВ}}$	$ПЗВ$ - сума погашених зобов'язань за векселями виданими, тис. грн; $\overline{ВВ}$ - середня величина сум кредиторської заборгованості за виданими векселями (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн
період погашення зобов'язань за векселями ( $П_B^{об}$ )	$П_B^{об} = \frac{\overline{ВВ} \times Д}{ПЗВ}$	$\overline{ВВ}$ - середня величина сум кредиторської заборгованості за виданими векселями (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн $ПЗВ$ - сума погашених зобов'язань за векселями виданими, тис. грн; $Д$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства ( $П_{КЗ}^{об}$ )	$П_{КЗ}^{об} = \frac{\overline{КЗ} \times Д}{ПКЗ}$	$\overline{КЗ}$ - середня величина кредиторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн; $ПКЗ$ - сума погашеної кредиторської заборгованості за звітний період, тис. грн; $Д$ - кількість днів у звітному періоді, дні.
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ( $K_{КЗ}^{об}$ )	$K_{КЗ}^{об} = \frac{ПКЗ}{\overline{КЗ}}$	$ПКЗ$ - сума погашеної кредиторської заборгованості за звітний період, тис. грн; $\overline{КЗ}$ - середня величина кредиторської заборгованості підприємства (за даними балансу на початок і кінець звітного періоду), тис. грн

- мультиплікатора капіталу ( $MK$ ), що характеризує фінансову активність підприємства із залучення позичкових коштів, і обчислюється відношенням середньорічної суми активів до середньорічної суми власного капіталу підприємства;

- частки відрахувань чистого прибутку на розвиток виробництва ( $K_{II}^{відр}$ ) - відношення реінвестованого прибутку до суми чистого прибутку підприємства.

Для кількісної оцінки впливу цих факторів на зміну темпів зростання власного капіталу використовують мультиплікативну факторну модель, яку запропонували А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін [59]:

$$T_{BK}^{прир} = P_{об} \times K_K^{об} \times MK \times K_{II}^{відр} \quad (3.5)$$

Два перших фактори відображають дію тактичної, а два останніх - стратегічної фінансової політики. На думку згаданих авторів, правильно обрана цінова політика, розширення ринків збуту приводять до збільшення обсягу продажів і прибутку підприємства, до підвищення рівня рентабельності продажів і швидкості обороту капіталу. Разом з цим, нераціональна інвестиційна політика може знизити позитивний результат перших двох факторів.

Наступний крок - аналіз динаміки та структури позикового капіталу (зобов'язань підприємства), який представлений в пасиві балансу.

Позиковий капітал - це кредити банків і фінансових компаній, позики, кредиторська заборгованість, лізинг, комерційні папери та ін. Він поділяється на довгостроковий (більше року) і короткостроковий (до року). У складі короткострокового, в свою чергу, виділяють поточні зобов'язання (кредиторська заборгованість) та короткострокові кредити банків.

Якщо за аналізований період зобов'язання підприємства складають 100% поточних, - це є негативний фактор, що свідчить про нераціональну структуру балансу, а також про ризик втрати фінансової стійкості. Залучення довгострокових кредитів для формування майна свідчить про продуману фінансову стратегію підприємства.

Залучення позикових засобів до обороту підприємства - є нормальним явищем. Це сприяє тимчасовому поліпшенню фінансового стану за умови, що засоби не «заморожуються» на тривалий час в обороті та своєчасно повертаються. В протилежному випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що в кінцевому підсумку призводить до виплати штрафів, санкцій і до погіршення фінансового стану підприємства.

Таким чином, залучення позикового капіталу в розумних розмірах може поліпшити фінансовий стан підприємства, а в надмірних - погіршити.

У процесі аналізу необхідно вивчити склад, давність виникнення кредиторської заборгованості (рядки пасиву балансу з 520 по 610), наявність, частоту та причини утворення простроченої заборгованості поставщикам ресурсів, персоналу підприємства за оплату праці, бюджету, позабюджетним фондам, соцстраху і т.д.

При аналізі кредиторської заборгованості необхідно визначити нормальну (допустиму) й невинуватену (прострочену) кредиторську заборгованість, а також розрахувати показники, що характеризують стан кредиторської заборгованості. Для цього можна використати дані звітної форми № 5, а також дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку.

Для характеристики якості кредиторської заборгованості обчислюють і досліджують динаміку наступних показників:

- частка вексельної форми розрахунків в кредиторській заборгованості;
- коефіцієнт оборотності заборгованості за виданими векселями;
- період погашення зобов'язань за векселями;
- тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (табл. 3.4).

Одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансово аналізу джерел формування майна підприємства є оптимізація структури капіталу.

**Структура капіталу** – це співвідношення всіх форм власних і запозичених фінансових ресурсів, що використовуються підприємством з метою фінансування активів.

Формування оптимальної структури капіталу нерозривно пов'язане з урахуванням особливостей кожної з його складових частин.

Якщо підприємство для фінансування діяльності використовує тільки власний капітал, воно має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але при цьому обмежуються темпи його розвитку (оскільки підприємство не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку) і не використовуються фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

При використанні позикового капіталу підприємство має вищий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності (за рахунок використання ефекту фінансового левериджу), проте більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства (що зростають у міру збільшення питомої ваги позикових коштів в загальній сумі залученого капіталу).

Слід зазначити, що не існує єдиних рецептів ефективного співвідношення власного і позикового капіталу не тільки для однотипних підприємств, але навіть і для одного підприємства на різних стадіях його розвитку і при різній кон'юктурі товарного і фінансового ринків.

Критеріями оптимізації структури капіталу виступають:

- а) рівень рентабельності власного капіталу;
- б) середньозважена вартість капіталу;
- в) рівень ризику.

Для проведення оптимізаційних розрахунків за критерієм мінімізації рівня фінансової рентабельності використовується механізм фінансового левериджу.

**Фінансовий леверидж** – це використання підприємством позикових коштів, яке впливає на зміну прибутковості власного капіталу і дає йому можливість отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Показник, який відображає рівень додаткового прибутку на власний капітал при різних варіантах структури капіталу називається **ефектом фінансового левериджу**.

Розрахунок впливу ефекту фінансового левериджу можна представити у такому вигляді:

$$EФВ = \frac{ПК}{ВК} (РА - ВК)(1 - СПП) \quad (3.6)$$

де  $EФВ$  - ефект фінансового левериджу (важеля), коеф.;

$ПК$  – позиковий капітал, тис. грн;

$ВК$  – власний капітал, тис. грн;

$РА$  - рентабельність активів, %;

$ВК$  - ставка відсотків за кредит, %;

$СПП$  – ставка податку на прибуток, коеф.

Показники формули можна розділити на компоненти:

$\frac{ЗК}{СК}$  - коефіцієнт структури капіталу (плече важеля), що характеризує

фінансову стійкість підприємства і показує, яка величина позикового капіталу приходить на одну гривню власного капіталу. З ростом коефіцієнта для підприємства підвищується фінансовий ризик і знижується фінансова стійкість.

$(РА-ВК)$  – диференціал фінансового левериджу. При зниженні рентабельності активів вплив фінансового левериджу зменшується. Його значення вказує на можливість і ефективність використання позикового фінансування лише за умови, що рентабельність активів вище, ніж ринкова процентна ставка за кредитні ресурси.

$(1-СПП)$  - податковий коректор, що відбиває ступінь впливу на ефект фінансового левериджу рівня оподаткування прибутку.

Слід зазначити, що роль диференціалу і плеча важеля в регулюванні ефекту фінансового важеля різна. Нарощування диференціалу  $EФВ$  дозволить підвищити рентабельність власного капіталу або за рахунок зростання рентабельності активів, або за рахунок зниження ставки відсотків за кредит (якщо перше у руках самого підприємства, то друге – у руках кредитора-банка). Це означає, що підприємство може впливати на диференціал тільки через рентабельність активів. Необхідно також відзначити, що величина диференціалу дає дуже важливу інформацію продавцю позикових коштів –

банку. Якщо величина диференціалу близька до нуля, або від'ємна, то банк утримається від нових кредитів або підвищить їх ціну.

Що стосується плеча важеля ЕФВ, то його нарощування може бути руйнівним для підприємства. Значна величина плеча важеля різко підвищує ризик неповернення кредитів, а отже, затрудняє отримання нових позик.

**Модель оптимізації структури капіталу на основі його середньозваженої вартості** передбачає визначення вартості окремих компонентів капіталу.

Під вартістю капіталу розуміють ціну, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел.

Вартість власного капіталу визначається співвідношенням чистого прибутку до середньої вартості власного капіталу у відсотках.

Вартість залучення капіталу у формі банківських кредитів визначається на основі процентної ставки за кредит за формулою:

$$\text{Вартість кредиту} = \text{Відсоток за кредит}(1-\text{СПП}), \quad (3.7)$$

де *СПП* – ставка податку на прибуток.

Середньозважена вартість капіталу визначається за даними про вартість окремих елементів капіталу в % і питому вагу кожного елемента капіталу в загальній його сумі:

$$\overline{BK} = \sum_{i=1}^m BK_i \times d_{BK_i}, \quad (3.8)$$

де  $\overline{BK}$  – середньозважена вартість капіталу підприємства, %;

$BK_i$  – вартість *i*-го елемента капіталу, %;

$d_{BK_i}$  – питома вага *i*-го елемента капіталу, коеф.;

*m* – число елементів капіталу.

**Модель оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків** передбачає диференційований вибір джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. При її застосуванні всі активи підприємства розподіляються на три групи:

1) необоротні активи.

2) постійна частина оборотних активів.

Є незмінною частиною сукупного розміру оборотних активів, що не залежить від сезонних та інших коливань обсягу операційної діяльності та не пов'язана з формуванням запасів сезонного зберігання, дострокового завезення та цільового призначення. Іншими словами, вона розглядається як незнижуваний мінімум оборотних активів, необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності.

### 3) змінна частина оборотних активів.

Вона являє собою частину їхнього сукупного розміру, що варіює та пов'язана із сезонним зростанням обсягу реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди діяльності підприємства товарних запасів сезонного зберігання, дострокового завезення й цільового призначення. У складі цієї змінної частини оборотних активів виділяють максимальну і середню потребу в них.

Оптимальна структура капіталу буде залежати від обраної підприємством політики фінансування активів:

- консервативний підхід до фінансування активів припускає, що за рахунок власного й довгострокового позикового капіталу повинні фінансуватися необоротні активи, постійна частина оборотних активів і половина змінної частини оборотних активів. Друга половина змінної частини оборотних активів повинна фінансуватися за рахунок короткострокового позикового капіталу. Така модель фінансування активів забезпечує високий рівень фінансової стабільності підприємства в процесі його розвитку.

- помірний (або компромісний) підхід до фінансування активів припускає, що за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу повинні фінансуватися необоротні активи й постійна частина оборотних активів, у той час як за рахунок короткострокового позикового капіталу – весь обсяг змінної частини оборотних активів. Така модель фінансування активів забезпечує прийнятний рівень фінансової стабільності підприємства.

- агресивний підхід до фінансування активів припускає, що за рахунок власного й довгострокового позикового капіталу повинні фінансуватися, тільки необоротні активи, у той час як всі оборотні активи повинні фінансуватися за рахунок короткострокового позикового капіталу (за принципом: поточні активи повинні відповідати поточним зобов'язанням). Така модель фінансування активів створює серйозні проблеми в забезпеченні платоспроможності й фінансової стабільності підприємства, хоча дозволяє здійснювати операційну діяльність із мінімальною потребою у власному капіталі.

Залежно від свого відношення до фінансових ризиків власники або менеджери підприємства обирають один з розглянутих варіантів фінансування активів.

Всі розглянуті моделі дозволяють проводити оптимізацію структуру капіталу тільки у відповідності зі своїм критерієм оптимальності. Тому результати розрахунків будуть суттєво відрізнятися. У зв'язку з цим, ми вважаємо доцільним застосувати комбінований підхід, суть якого полягає в усередненні значень, отриманих на основі трьох базових моделей оптимізації. Для цього можна запропонувати таку формулу:

$$dBK_{OPT} = \frac{dBK_{\Phi L} + dBK_{MB} + dBK_{MP}}{3}, \quad (3.9)$$



де  $dBK_{opt}$  - оптимальне значення частки власного капіталу, отримане на основі усереднених розрахунків за трьома моделями;

$dBK_{\PhiЛ}$  - частка власного капіталу, отримана на основі моделі фінансового левериджу;

$dBK_{MB}$  - частка власного капіталу, отримана на основі моделі середньозваженої вартості капіталу;

$dBK_{MP}$  - частка власного капіталу, отримана на основі моделі фінансування активів підприємства з урахування рівня ризику.

Таким чином, аналіз структури власних і позикових коштів необхідний для оцінювання раціональності формування джерел фінансування діяльності підприємства і його ринкової стабільності. Цей чинник дуже важливий, по-перше, для зовнішніх споживачів інформації (наприклад, для банків та інших постачальників ресурсів) під час вивчення ступеня фінансового ризику і, по-друге, для самого підприємства під час визначення перспективного варіанта організації фінансів і вироблення фінансової стратегії.

### 3.6. Оцінка виробничого та фінансового левериджу

У буквальному розумінні, *леверидж* означає невелику силу (важіль), за допомогою якої можна переміщувати досить важкі предмети. Щодо економіки він трактується як деякий фактор, невелика зміна якого може призвести до істотної зміни результатів.

Існує три види левериджу:

- виробничий;
- фінансовий;
- виробничо-фінансовий.

**Виробничий леверидж** - потенційна можливість впливати на прибуток підприємства шляхом зміни структури собівартості й обсягу випуску. Він являє собою взаємозв'язок між сукупною виручкою підприємства, його прибутком і витратами.

Другий знаходить висвітлення в співвідношенні власних і позикових коштів як джерел фінансування активів, доцільності й ефективності використання останніх. Цей взаємозв'язок характеризується категорією **фінансового левериджу**. Він відображає взаємозв'язок між чистим прибутком і величиною прибутку до виплати відсотків та податків (ефект фінансового левериджу та його використання в аналізі структури капіталу підприємства був розглянутий нами раніше).

Виробничий і фінансовий леверидж узагальнюються категорією **виробничо-фінансового левериджу**. Для нього характерний взаємозв'язок трьох показників: «виручки, витрат виробничого і фінансового характеру та чистого прибутку».

Аналіз цього взаємозв'язку виконується за допомогою спеціального методу, відомого у фінансовому аналізі як метод «мертвої точки» або «критичного обсягу продаж».

Метод «мертвої точки» щодо оцінки і прогнозування левериджу полягає у визначенні для кожної конкретної ситуації обсягу випуску, який забезпечує беззбиткову діяльність.

Залежно від того, виробничий чи фінансовий леверидж оцінюється, термін «беззбиткова діяльність» має різну інтерпретацію. У першому випадку під беззбитковою розуміється діяльність, що забезпечує загальний прибуток. Зазначимо, що тут зовсім не гарантується прибуток, оскільки теоретично, наприклад, за несприятливих умов, весь прибуток може бути використаний на оплату відсотків за позичками і боргами. При аналізі фінансового левериджу оцінюється трансформація загального прибутку у чистий прибуток.

Точка беззбитковості або безприбутковий оборот визначається кількістю товару (продукції), продаж якого забезпечує беззбитковий стан підприємства. Ця кількість товару може бути визначена наступними методами:

- метод маржинального оцінювання;
- метод рівняння;
- графічний метод.

Точка беззбитковості або точка критичного обсягу виробництва в натуральному виразі, застосовуючи метод маржинального оцінювання, може бути визначена, виходячи з наступних алгоритмів:

$$V = B^{ЗМ} + B^{ПОСТ}, \quad (3.10) \quad K \times Ц = K \times B_{ОД}^{ЗМ} + B^{ПОСТ}, \quad (3.11)$$

$$K \times (Ц - B_{ОД}^{ЗМ}) = B^{ПОСТ}, \quad (3.12)$$

$$K(T_{\theta}) = \frac{B^{ПОСТ}}{Ц - B_{ОД}^{ЗМ}} = \frac{B^{ПОСТ}}{МД_{ОД}}, \quad (3.13)$$

де  $V$  – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, грн;

$B^{ЗМ}$  – витрати виробничі змінні, грн;

$B^{ПОСТ}$  – витрати постійні, грн;

$B_{ОД}^{ЗМ}$  – витрати змінні на одиницю продукції (товару), грн;

$K(T_{\theta})$  – кількість товару, продаж якого забезпечує беззбитковий стан підприємства, тобто точка беззбитковості, штук;

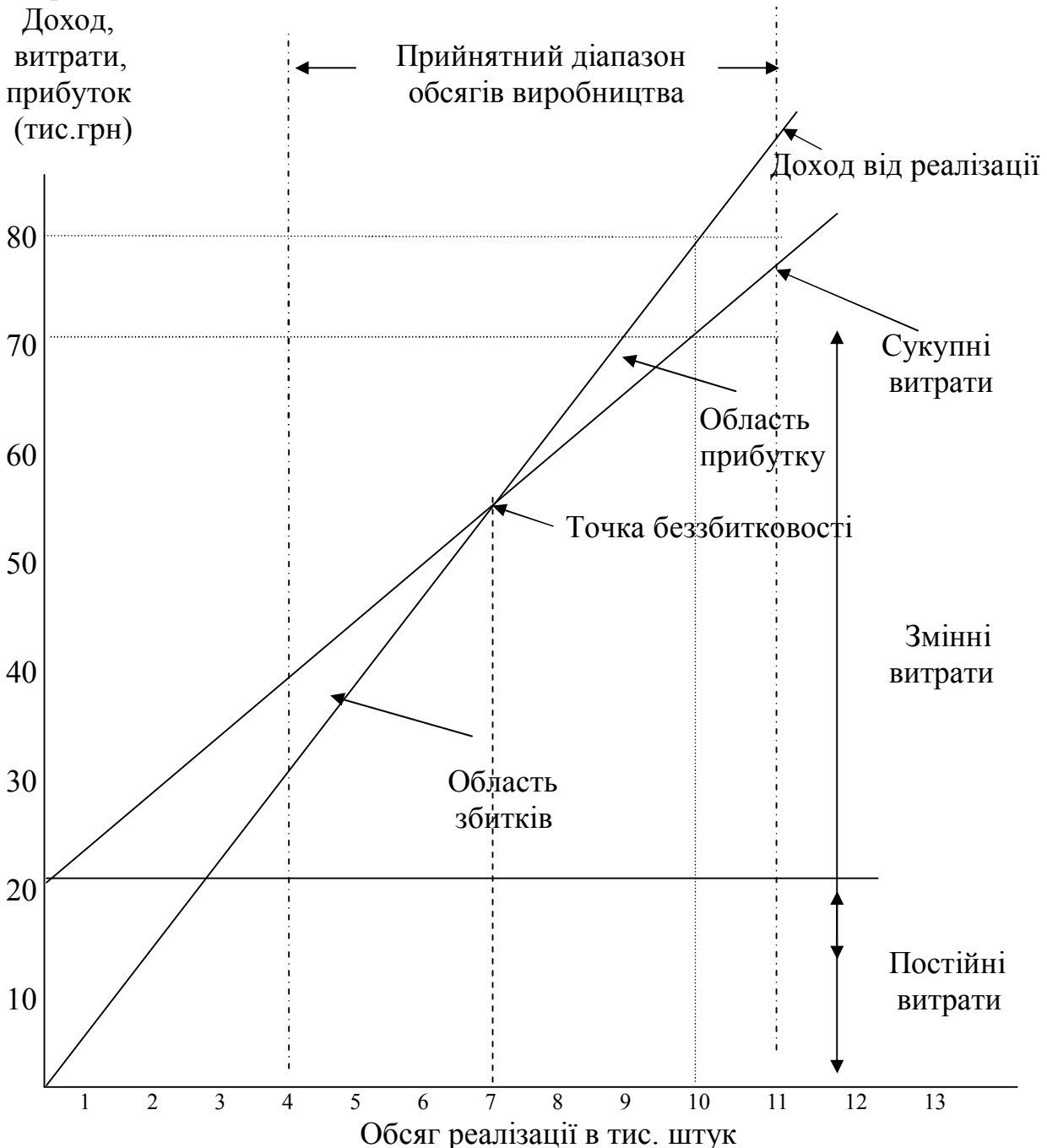
$Ц$  – ціна одиниці товару (продукції), грн;

$МД_{ОД}$  – маржинальний дохід на одиницю продукції (товару), грн

Графічно модель залежності виручки від реалізації (доходу), витрат і прибутку у вигляді точки беззбитковості представлена на рис. 3.1.

Дана залежність показує, що область доходу не є необмеженою - при досягненні певного обсягу виробництва подальше його розширення стає економічно неефективним. З точки зору економічної логіки таке поведіння показників, що аналізуються цілком реально і виправдане. Практична побудова даних залежностей досить утруднена, оскільки вимагає ретельного поділу витрат за видами.

Доход,  
витрати,  
прибуток  
(тис.грн)



**Рисунок 3.1 – Графік точки беззбитковості**

Співвідношення між виручкою від реалізації і маржинальним доходом виражається *коефіцієнтом маржинального доходу* (його ще називають *коефіцієнтом покриття*).

$$K_{MD(ПОК)} = \frac{MD}{V} \times 100\%, \quad (3.14) \quad \text{або} \quad K_{MD(ПОК)} = \frac{MD_{ОД}}{Ц_{ОД}} \times 100\%, \quad (3.15)$$

де  $K_{MD(ПОК)}$  – коефіцієнт маржинального доходу або коефіцієнт покриття, %;

$MD$  – маржинальний дохід в цілому по підприємству, грн;

$V$  – виручка від реалізації товару (продукції), грн;

$MD_{ОД}$  – маржинальний дохід на одиницю товару (продукції), грн;

$Ц_{ОД}$  – ціна одиниці товару (продукції), грн

Коефіцієнт маржинального доходу служить мірою того, як багато вдається заробити від продажу товару на одну грошову одиницю (гривню, рубель, долар, марку), тобто він показує розмір маржинального доходу на кожну грошову одиницю, введена в оборот.

Коефіцієнт маржинального доходу може змінюватися під впливом багатьох причин. До них можна віднести наступні:

- зростання або зниження ціни реалізації;
- зростання або зниження середніх змінних витрат, в тому числі закупочних цін;
- погіршення (поліпшення) структури збуту, тобто зміщення акцентів при реалізації товарів з відносно високим коефіцієнтом покриття на користь товарів з відносно низьким коефіцієнтом покриття, і навпаки.

Коефіцієнт маржинального доходу можна також використовувати для визначення точки беззбитковості у вартісному вираженні для визначення безприбутковості обороту. При цьому величина безприбуткового обороту буде визначена за формулою:

$$T_{Б(ВАРТ)} = \frac{V^{ПОСТ}}{K_{MD}} \times 100\% \quad (3.16)$$

Основою побудови формули є.

$$T_{Б(ШТ)} = K = \frac{V^{ПОСТ}}{Ц - V_{ОД}^{ПОСТ}}, \quad (3.17)$$

Помноживши обидві частини формули на ціну, отримаємо:

$$K \times Ц = \frac{V^{ПОСТ} \times Ц}{Ц - V_{ОД}^{ЗМ}}, \quad (3.18) \quad K \times Ц = \frac{V^{ПОСТ} \times Ц}{Ц \times (1 - \frac{V_{ОД}^{ЗМ}}{Ц})}, \quad (3.19)$$

$$T_{Б(ВАР)} = \frac{V^{ПОСТ}}{1 - \frac{V_{ОД}^{ЗМ}}{Ц}} = \frac{V^{ПОСТ}}{K_{MD}} \quad (3.20)$$

Розрахунки по визначенню беззбиткового обороту можна використовувати і в тому випадку, коли підприємство бажає отримати певний прибуток за даний період. Для отримання бажаного прибутку величина реалізації повинна перекривати всі витрати і забезпечувати необхідний прибуток. Тоді маржинальний дохід повинен складатися із суми постійних витрат і прибутку.

Методи маржинального оцінювання можна застосовувати і для визначення критичної продажної ціни (ціни реалізації) одиниці виробу ( $C_{KP}$ ). Критична ціна, на рівні якої припиняється покриття повних витрат, розраховується при заданих рівнях обсягу реалізації, постійних і змінних витрат на одиницю виробу за наступною формулою:

$$V = B^{ПОСТ} + B^{ЗМ}, \quad (3.21) \quad K \times C = B^{ПОСТ} + B_{ОД}^{ЗМ} \times K, \quad (3.22)$$

$$C_{KP} = \frac{B^{ПОСТ}}{K} + B_{ОД}^{ЗМ} = B_{ОД}^{ПОСТ} + B_{ОД}^{ЗМ} = MD_{ОД} + B_{ОД}^{ЗМ}, \quad (3.23)$$

Ціна при запланованому прибутку визначається наступним чином:

$$C = \frac{B^{ПОСТ} + П}{K} + B_{ОД}^{ЗМ} = \frac{MD}{K} + B_{ОД}^{ЗМ} \quad (3.24)$$

При зміні умов продажу товарів, підприємство в окремих випадках повинно знизити обсяг реалізації, але не нижче безприбуткового обороту. Наприклад, з'явився конкурент, який продає такий самий товар, що призвело до зниження обсягу реалізації підприємства. Підприємство повинно провести певні заходи для підвищення споживчих властивостей товару або зміни упаковки виробу, з його реклами і т.п.

В цих випадках рекомендовано визначати два показники: "зона безпеки" і "запас надійності".

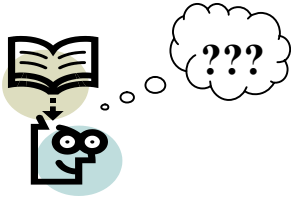
"Зона безпеки" (ЗБ) – це різниця між обсягом виручки ( $V$ ) і точкою беззбитковості (безприбутковим оборотом) ( $T_B$ ). Цей показник може розраховуватись як в натуральному, так і вартісному вираженні:

$$ЗБ = V - T_B \quad (3.25)$$

Запас надійності (міцності) визначається в процентах і характеризує, на скільки процентів підприємство може витримати зниження обсягу реалізації, перш ніж досягне точки беззбитковості. Запас надійності (ЗН) визначається за формулою:

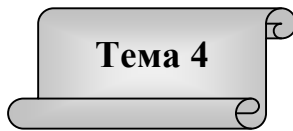
$$ЗН = \frac{V - T_B}{V} \times 100 \% = \frac{ЗБ}{V} \times 100 \% \quad (3.26)$$

Так, якщо запас надійності складає 20%, то це означає, що підприємство може витримати зниження обсягу реалізації (виручки) на 20%, перш ніж опиниться в умовах безприбуткового обороту.



### Питання для самостійного опрацювання

1. Сутність фінансово-майнового потенціалу підприємства та необхідність його дослідження.
2. Мета і послідовність попереднього аналізу фінансового становища підприємства.
3. Методика діагностики наявності та ефективності використання необоротних активів підприємств.
4. Методика діагностики наявності та ефективності використання оборотних активів підприємств.
5. Основні напрями поліпшення використання майна.
6. Які фактори впливають на зміни в структурі майна, його динаміку?
7. Оцінка стану, складу та структури капіталу (джерел утворення майна) підприємства.
8. Методика діагностики наявності та ефективності використання капіталу підприємства в цілому і окремих його видів.
9. Які фактори впливають на зміни в структурі джерел формування майна підприємства?
10. Структура капіталу і критерії вибору оптимального співвідношення між власними і позиковими інвестиційними ресурсами.
11. Оцінка оптимальної структури капіталу і фінансового ризику.
12. Як взаємопов'язані між собою повні витрати, виручка, постійні витрати?
13. Яка залежність існує між рентабельністю й фінансовим левериджем?
14. Сутність маржинального оцінювання.
15. Яким чином будується графік беззбитковості.
16. Яка методика визначення коефіцієнта маржинального доходу, його економічний зміст?
17. Як визначається точка беззбитковості у вартісному вираженні?
18. Яким чином можна здійснити розрахунок необхідного обсягу продажів при запланованому прибутку?
19. Яким чином розраховується критична продажна ціна одиниці виробу?
20. Дайте характеристику понять «зона безпеки» і «запас фінансової надійності».



## Тема 4

## ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**4.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики фінансової стійкості підприємства**

**4.2. Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних показників**

**4.3 Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою відносних показників**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.302-335], [2, с.411-439], [4, с.204-214], [5, с.87-98], [25, с.346-361], [3, с.227-277], [27, с.256-268], [38, с.139-172], [14], [22, с.235-240], [24, с. 83-95], [26, с. 103-105], [30, с.159-284], [31, с.49-59].

### **4.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики фінансової стійкості підприємства**

Фінансова стійкість підприємства є основною складовою загальної стійкості його економічного потенціалу, що визначає такий стан фінансових ресурсів, склад і структура яких дозволяє забезпечувати в умовах невизначеності зовнішнього середовища достатній рівень платоспроможності і розвиток діяльності в довгостроковій перспективі, на основі зростання прибутку і капіталу. Отже, **фінансова стійкість** – комплексна категорія, яка відбиває стан і структуру фінансових ресурсів підприємства, можливість виконувати зобов'язання і забезпечувати розширення діяльності без посилення залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Стійкість фінансового положення будь-якого підприємства являє собою комплекс взаємозалежних процесів, які залежать від численних і різноманітних факторів. Розрізняють зовнішні (непідвласні волі підприємства) і внутрішні (залежні від сформованої системи організації роботи підприємства) фактори, що впливають на фінансову сталість підприємства.

Відповідно до їх розподілу виділяють:

➤ **внутрішню фінансову стійкість** — це такий стан і структура фінансових ресурсів, виробництва і надання послуг, їх динаміка, при якому забезпечується стабільно високий результат функціонування, збалансовані грошові потоки, високий рівень платоспроможності підприємства. В основі її досягнення лежить принцип оперативного реагування на зміну середовища господарювання підприємства.

➤ **зовнішню фінансову стійкість** обумовлена стабільністю економічного середовища, у рамках якого діє підприємство, і досягається збалансованістю складу і структури джерел фінансування майна, незалежністю від позикового капіталу (тобто кредитоспроможністю підприємства),

відповідною системою керування в масштабах усієї країни (тобто керуванням ззовні).

*Метою діагностики фінансової стійкості підприємства* є пошук потенційних можливостей підвищення ефективного розподілу і використання фінансових ресурсів задля забезпечення розвитку підприємства на підставі зростання прибутку і капіталу, збереження платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику.

*Основними задачами діагностики фінансової стійкості підприємства* є:

- дослідження зміни кількісних і якісних показників фінансової стійкості підприємства порівняно з нормативними критеріями і в динаміці;
- виявлення і кількісне вимірювання причин зміни кількісних характеристик фінансової стійкості підприємства (у просторово-часовому розрізі);
- комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства на момент (визначену дату) і в середньому за період з урахуванням впливу факторів;
- оцінка перспектив розвитку підприємства на базі проведення прогностичного аналізу фінансових коефіцієнтів;
- пошук потенційних можливостей стабілізації фінансового становища підприємства і розробка заходів щодо їх практичного впровадження.

Інформаційне забезпечення аналізу фінансової стійкості підприємств складають дані фінансової звітності.

Розрахунково-аналітичні процедури діагностики фінансової стійкості підприємств передбачають:

- ▶ визначення типу фінансової стійкості;
- ▶ визначення рівня фінансової стійкості;
- ▶ комплексну оцінку фінансової стійкості підприємства.

Для визначення типу фінансової стійкості використовуються абсолютні показники, характеристики рівня фінансової стійкості підприємства – відносні, а для комплексної оцінки – інтегральні.

#### **4.2 Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою абсолютних показників**

Якісною характеристикою фінансової стійкості є тип фінансової стійкості підприємства. Він визначається на підставі абсолютних показників, які обчислюються зіставленням наявності фінансових ресурсів і потреби в них для підтримання безперебійного процесу основної діяльності підприємства.

Узагальнюючим абсолютним показником фінансової стійкості є надлишок або недостача джерел формування запасів, що отримується у вигляді різниці між величиною джерел формування та вартістю запасів. При цьому мається на увазі забезпеченість запасів такими джерелами, як власні оборотні засоби, довгострокові та короткострокові кредити, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.



Для характеристики джерел формування запасів застосовується кілька показників, які відображають ступінь охоплення різних видів джерел, а саме:

➤ **показник наявності власних оборотних засобів** визначається за формулою:

$$ВОЗ = ДВЗ - НА \quad (4.1)$$

де *ВОЗ* - наявність власних обігових засобів, тис. грн;

*ДВЗ* - джерела власних засобів (підсумок I розділу пасиву балансу - «Власний капітал»), тис. грн;

*НА* - необоротні активи (підсумок розділів активу балансу: I «Необоротні активи», III «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття»), тис. грн

➤ **показник наявності власних довгострокових джерел формування запасів** визначається шляхом збільшення наявних власних оборотних засобів на суму довгострокових зобов'язань:

$$ВДДЗ = ВОЗ + ДКП = (ДВЗ + ДКБ) - НА \quad (4.2)$$

де *ВДДЗ* - наявність власних довгострокових джерел формування запасів, тис. грн;

*ДКП* - довгострокові кредити банків та позикові засоби (підсумок розділу III пасиву «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»), тис. грн.

*НА* - необоротні активи (підсумок розділів активу балансу: I - «Необоротні активи», III - «Витрати майбутніх періодів», IV - «Необоротні активи та групи вибуття»), тис. грн

➤ **показник загальної величини джерел формування запасів** дорівнює сумі власних оборотних засобів, довгострокових джерел та короткострокових зобов'язань:

$$ЗДФЗ = ВДДЗ + ККП = (ДВЗ + ДКБ + ККП) - НА \quad (4.3)$$

де *ВДДЗ* - наявність загальних джерел формування запасів, тис. грн;

*ККП* - короткострокові кредити банків та кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (сума рядків 1600 та 1615 III розділу пасиву «Поточні зобов'язання і забезпечення»), тис. грн

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості джерелами їх формування – **надлишок або**

**нестача власних оборотних засобів, власних довгострокових джерел формування запасів і загальної величини джерел формування запасів, які обчислюються за формулами:**

$$H(n)_{ВОЗ} = ВОЗ - З \quad (4.4)$$

$$H(n)_{ВДДЗ} = ВДДЗ - З \quad (4.5)$$

$$H(n)_{ЗДФЗ} = ЗДФЗ - З \quad (4.6)$$

де  $H(n)_{ВОЗ}$  - надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних засобів, тис.грн;

$H(n)_{ВДДЗ}$  - надлишок (+) або нестача (-) довгострокових джерел формування запасів, тис.грн;

$H(n)_{ЗДФЗ}$  - надлишок (+) або нестача (-) загальних джерел формування запасів, тис.грн;

$З$  - вартість запасів, тис.грн

Забезпеченість запасів джерелами їх формування дозволяє класифікувати фінансовий стан за ступенем його стійкості. Можливе виділення чотирьох типів фінансової стійкості:

- ▶ абсолютна стійкість фінансового стану,
- ▶ нормальна стійкість фінансового стану,
- ▶ нестійкий (передкризовий) фінансовий стан
- ▶ кризовий фінансовий стан.

Умови, за якими можна визначити тип фінансової стійкості підприємства узагальнено в таблиці 4.1.

**Таблиця 4.1 - Методика визначення типів фінансової стійкості підприємства**

Показники забезпеченості запасів \ Типи фінансової стійкості	Абсолютна стійкість фінансового стану	Нормальна стійкість фінансового стану	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
$H(n)_{ВОЗ}$	$\geq 0$	$< 0$	$< 0$	$< 0$
$H(n)_{ВДДЗ}$	$> 0$	$\geq 0$	$< 0$	$< 0$
$H(n)_{ЗДФЗ}$	$> 0$	$> 0$	$\geq 0$	$< 0$

Результатом аналізу фінансової стійкості підприємств за допомогою

абсолютних показників є визначення типу фінансової стійкості, його змін у динаміці і розробка рекомендацій щодо відновлення чи посилення рівня фінансової стійкості.

Фінансова стійкість може бути відновлена шляхом поповнення джерел формування запасів (збільшення кредитів, позик), оптимізації їх структури, обґрунтованого зниження рівня запасів тощо.

#### **4.3 Оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою відносних показників**

Кількісна характеристика і висновок про рівень фінансової незалежності підприємства здійснюється за допомогою відносних показників і встановлення тенденцій і закономірностей їх розвитку у динаміці.

Аналіз відносних показників фінансової стійкості передбачає розрахунок та порівняння отриманих значень коефіцієнтів з встановленими базисними величинами, а також вивчення динаміки їх змін за означений період.

Базисними величинами можуть бути:

- значення показників за минулий період;
- середньогалузеві значення показників;
- значення показників конкурентів;
- теоретично обґрунтовані або встановлені за допомогою експертного опитування оптимальні або критичні значення відносних показників.

У вітчизняній та зарубіжній практиці оцінки фінансової сталості підприємства застосовується велика кількість відносних фінансових коефіцієнтів, які умовно можна згрупувати у дві групи:

- показники, які характеризують стан і структуру капіталу підприємства;
- показники, які характеризують стан і структуру основних й оборотних активів.

Порядок розрахунку і економічна інтерпретація відносних показників фінансової стійкості наведені у таблиці 4.2.

Завершальною в процесі оцінки фінансової стійкості підприємства є комплексна рейтингова оцінка стабільності фінансового положення.

Як правило, для проведення комплексної рейтингової оцінки використовують способи сум, середньої геометричної, суми місць, віддалей тощо. З використанням цих способів розроблені різні методики комплексної рейтингової оцінки фінансової стійкості підприємства, що застосовуються інвесторами, кредитними установами, контрагентами і конкурентами тощо (більш докладно про це у темі „Комплексний аналіз фінансового стану підприємства”).

Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства означає віднесення його до певного розряду або класу. Така оцінка може виступати в ролі порівняльної характеристики фінансової стабільності конкуруючих підприємств, основи для вибору перспективних варіантів розвитку. Рейтинг ніколи не залишається постійним, він може підвищуватися або знижуватися.

Таблиця 4. 2 - Система відносних показників для оцінки фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Назва показника	Що показує	Алгоритм розрахунку	Коментар
1	2	3	4	5
1	Показники стану і структури капіталу			
1.1	Коефіцієнт автономії ( $K_a$ )	Характеризує незалежність від позикових засобів. Показує частку власних засобів в їх загальній сумі.	$K_a = \frac{PBK}{BB}$ Відношення суми реального власного капіталу до загальної суми засобів підприємства	$K_a \geq 0,5$  Перевищення вказує на зростання фінансової незалежності підприємства
1.2	Коефіцієнт фінансової залежності ( $K_{\phiз}$ )	Показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів	$K_{\phiз} = \frac{BB}{BK}$	$K_{\phiз} \leq 2$  Показник обернений до коефіцієнта автономії. Характеризує залежність від позикових засобів
1.3	Коефіцієнт фінансової стійкості ( $K_{\phiс}$ )	Показує кількість власних коштів, які залучило підприємство на 1 грош. од. вкладених в активи позикових засобів	$K_{\phiс} = \frac{PBK}{PK}$ Відношення реального власного та позикового капіталу	$K_{\phiс} \geq 1$  Зниження вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел засобів, втрату фінансової автономності

## Продовження таблиці 4.2

1	2	3	4	5
1.4	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних засобів ( $K_{n/6}$ ) або	Кількість позикових засобів, яких залучило підприємство на 1 грош. од. вкладених в активи власних коштів	$K_{n/6} = \frac{ПК}{РВК}$ <p>Відношення всіх зобов'язань (позикового капіталу) до реального власного капіталу</p>	$K_{n/6} \leq 1$ <p>Перевищення вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел засобів, втрату фінансової автономності Залежить від характеру господарської діяльності</p>
1.5	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу ( $K_{зк}$ )	Характеризує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства	$K_{зк} = \frac{ПК}{ВБ}$ <p>Відношення суми позикового капіталу до загальної суми засобів підприємства</p>	$K_{зк} \leq 0,5$ <p>Перевищення вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел засобів, втрату фінансової автономності</p>
1.6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ( $K_{дз}$ )	Показує частку довгострокових займів в загальній сумі довгострокових джерел формування, які можна спрямувати на реалізацію довготермінових програм	$K_{дз} = \frac{ДПК}{ВК + ДПК}$ <p>Відношення довгострокового позикового капіталу до суми власного капіталу і довгострокового позикового капіталу (довгострокових джерел)</p>	<p>Чим вище показник, тим більш залежне підприємство від довгострокових позикових джерел фінансування</p>

1	2	3	4	5
1.7	Коефіцієнт стійкості фінансування ( $K_{c.ф}$ )	Показує питому вагу активів, які фінансуються за рахунок стійких пасивів	$K_{c.ф} = \frac{BK + ЗМВ + ДПК}{ВБ}$ <p>Відношення власного капіталу, забезпечення майбутніх витрат та платежів і довгострокового позикового капіталу до загальної суми засобів підприємства</p>	Критичне значення коефіцієнта - 0,75. Якщо значення цього коефіцієнта нижче 0,75, можна зробити висновок, що на підприємстві недостатньо стійких джерел формування майна. Чим вище показник, тим більш активів фінансуються за рахунок довгострокових і власних джерел одночасно
1.8	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань ( $K_{д.з}$ )	Визначає частину довгострокових зобов'язань в загальній сумі позикових джерел формування майна	$K_{д.з} = \frac{ДПК}{ПЗ + ДПК}$ <p>Відношення довгострокового позикового капіталу до загальної суми засобів, залучених підприємством на позиковій основі</p>	$K_{д.з} < 0,2$
1.9	Коефіцієнт поточних зобов'язань ( $K_{п.з}$ )	Визначає частку (питому вагу) поточних зобов'язань в загальній сумі позикових джерел формування майна	$K_{п.з} = \frac{КПК}{КПЗ + ДПК}$ <p>Відношення поточних зобов'язань загальної суми</p>	$K_{п.з} > 0,5$

## Продовження таблиці 4.2

1	2	3	4	5
			засобів, залучених підприємством на позиковій основі	
1.10	Коефіцієнт страхування бізнесу ( $K_{с.б}$ )	Показує суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожен гривню майна	$K_{с.б} = \frac{PK}{BB}$ <p>Визначається як відношення суми резервного капіталу до загальної вартості майна</p>	$K_{с.б} > 0,2$
2	Показники стану основних й оборотних активів			
2.1	Коефіцієнт забезпеченості і поточних активів власними оборотними засобами ( $K_{з.на}$ )	Наявність у підприємства власних оборотних засобів, необхідних для його фінансової сталості. Критерій визначення неплатоспроможності (банкрутства) підприємства	$K_{з.на} = \frac{ВОЗ}{ПА} = \frac{ВК - НА}{ПА}$ <p>Відношення власних оборотних засобів до загальної величини оборотних засобів підприємства</p>	$K_{з.на} \geq 0,1$ <p>Чим вище показник, тим краще фінансовий стан підприємства, тим більше в нього можливостей проведення незалежної фінансової політики</p>
2.2	Коефіцієнт забезпеченості і запасів власними	Наявність у підприємства власних оборотних засобів, необхідних для покриття запасів.	$K_{з.з} = \frac{ВОЗ}{З} = \frac{ВК - НА}{З}$	$K_{з.з} \geq 0,5$ <p>Чим вище показник, тим краще фінансовий стан підприємства, тим</p>

## Продовження таблиці 4.2

1	2	3	4	5
	оборотними засобами ( $K_{3.3}$ )		Відношення власних оборотних засобів до величини запасів підприємства	більше в нього можливостей проведення незалежної фінансової політики
2.3	Коефіцієнт покриття запасів ( $K_{п.з}$ )	Наявність у підприємства «нормальних» джерел засобів для покриття запасів	$K_{п.з} = \frac{ВОЗ + ККБ + КЗ_T}{3}$ <p>Відношення суми власних оборотних засобів, короткострокових кредитів банку та кредиторської заборгованості по товарним операціям до величини запасів підприємства</p>	$K_{п.з} \geq 1$ <p>Зниження вказаної межі вказує на необхідність використання інших джерел фінансування, що приводить до зростання кредиторської заборгованості по сплаті праці та по іншим видам розрахунків</p>
2.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $K_{м.вк}$ )	Здібність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу та поповнювати оборотні засоби за рахунок власних джерел	$K_{м.вк} = \frac{ВОЗ}{ВК}$ <p>Відношення власних оборотних засобів до загальної величини власного капіталу підприємства</p>	$K_{м.вк} \in [0,2 - 0,5]$ <p>Чим ближче значення показника до верхньої межі, тим більше можливість фінансового маневру у підприємства</p>



1	2	3	4	5
2.5	Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих засобів ( $K_{m/im}$ )	Скільки оборотних активів (мобільних засобів) приходить на 1 грош. од. необоротних активів (іммобілізованих засобів)	$K_{m/im} = \frac{ПА}{НА}$ <p>Відношення оборотних до необоротних активів</p>	Чим вище значення показника, тим більше засобів підприємство укладає в оборотні активи
2.6	Коефіцієнт реальної вартості майна ( $K_{pvm}$ )	Показує частку коштів торговельного процесу у вартості майна підприємства	$K_{pvm} = \frac{OЗ + З + НВ}{ВБ}$ <p>Відношення суми основних засобів, запасів та незавершеного виробництва до загальної величини майна підприємства (валюти балансу)</p>	Чим вище значення показника, тим вище рівень виробничого потенціалу підприємства
2.7	Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів ( $K_{ст.фін}$ )	Показує частину необоротних активів, яка фінансується за рахунок довгострокових залучених коштів	$K_{ст.фін} = \frac{ДПК}{НА}$ <p>Відношення довгострокового позикового капіталу до необоротних активів підприємства</p>	$K_{ст.фін} < 1$ <p>Перевищення вказаної межі вказує на зростання вартості необоротних активів, сформованих за рахунок довгострокових джерел фінансування</p>



## Питання для самостійного опрацювання

1. Мета і задачі діагностики фінансової стійкості підприємства.
2. Зміст і послідовність діагностики фінансової стійкості підприємства.
3. Які показники характеризують фінансову стійкість підприємства?
4. Як обчислюються власні оборотні кошти підприємства?
5. Як обчислюються власні оборотні кошти підприємства?
6. Як обчислюються власні довгострокові джерела фінансування запасів?
7. Як обчислюється загальна величина джерел формування запасів?
8. Що визначає абсолютну фінансову стійкість?
9. Що визначає нормальну фінансову стійкість?
10. Що визначає нестійкий фінансовий стан?
11. Що визначає критичний фінансовий стан?
12. Як розраховується коефіцієнт концентрації власного капіталу?
13. Як розраховується коефіцієнт фінансової залежності?
14. Як розраховується коефіцієнт маневреності власного капіталу?
15. Як розраховується коефіцієнт структури довгострокових вкладень?
16. Як розраховується коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів?
17. Як розраховується коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів?
10. Як розраховується коефіцієнт структури залученого капіталу?
11. Як впливає збільшення власного капіталу на рівень фінансової стійкості підприємства?

### Тема 5

## ДІАГНОСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 5.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства**
- 5.2. Аналіз ліквідності балансу**
- 5.3. Оцінка платоспроможності підприємства**
- 5.4. Критерії та ступені неплатоспроможності суб'єктів господарювання**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с. 273-302], [2, с.113-168], [4, с.198-204], [3, с.237-249, 550-568], [5, с.100-108, 131-137], [27, с.240-256], [38, с.139-172], [12], [14], [19, с.74-99, 257-327], [22, с.227-235, 303-314], [24, с.86-88, 95-101, 108-116], [26, с.88-131, 138-156], [30, с.159-284], [31, с.59-68, 97-103], [32, с.404-414], [36, с.485-490].

## 5.1 Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики ліквідності та платоспроможності підприємства

Стабільність функціонування підприємств у просторі товарного і фондового ринків, його імідж у діловому співробітництві значною мірою залежать від здатності і можливості їх виконувати зобов'язання за контрактами. В умовах масової неплатоспроможності та застосування до багатьох підприємств процедур банкрутства, об'єктивна та точна оцінка спроможності відповідати за поточними зобов'язаннями і підтримувати цю здатність набуває першорядного значення. Головними критеріями такої оцінки є платоспроможність та ліквідність.

➤ **платоспроможність** - це здатність юридичної чи фізичної особи вчасно і цілком виконувати всі платіжні зобов'язання, що випливають з торгових, кредитних і інших операцій грошового характеру за рахунок грошових коштів;

➤ **ліквідність** - це можливість підприємства підтримувати платоспроможність шляхом перетворення своїх активів в гроші для відшкодування необхідних платежів в міру настання їх строків, та швидкість здійснення цього.

**Метою аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства** є пошук потенційних можливостей підвищення їх рівня і поліпшення платіжно-розрахункової дисципліни підприємства.

В процесі аналізу платоспроможності вирішуються наступні **завдання**:

➤ оцінка стану платіжно-розрахункової дисципліни на підприємстві (за складом та структурою надходжень і витрат грошових коштів);

➤ оцінка ліквідності балансу підприємства;

➤ оцінка рівня платоспроможності підприємства;

➤ пошук і визначення причин зміни платоспроможності і ліквідності підприємства;

➤ виявлення потенційних можливостей підвищення рівня платоспроможності і ліквідності, і розробка заходів їх щодо впровадження в практичну діяльність підприємств.

Основним джерелом інформації для діагностики ліквідності і платоспроможності підприємства є форма № 1 Баланс.

Платоспроможність свідчить насамперед про фінансові можливості організації цілком розплатитися за своїми обов'язками в міру настання терміну погашення боргу. Ліквідність виступає як необхідна й обов'язкова умова платоспроможності, контроль за дотриманням якої бере на себе не тільки сама юридична особа, але і визначений зовнішній суб'єкт, зацікавлений у підконтрольності суб'єкта, що хазяює. Платоспроможність і ліквідність розраховуються за даними балансу, виходячи з характеристики наявності зобов'язань і достатності і ліквідності активів для їх погашення.

Для оцінки платоспроможності та ліквідності використовуються два методичних підходи:

- аналіз ліквідності балансу;

- метод фінансових коефіцієнтів.

## 5.2 Аналіз ліквідності балансу

Для об'єктивності результатів аналізу ліквідності слід розрізняти поняття ліквідності активів, ліквідності балансу і ліквідності підприємства:

➤ **ліквідність активу** – здатність до трансформації в грошові кошти. Ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідного для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність;

➤ **ліквідність балансу** - це здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші для своєчасного покриття всіх необхідних платежів. Точніше це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Отже, ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, і залежить від ліквідності активів підприємства;

➤ **ліквідність підприємства** - це здатність підприємства виконувати обов'язки платіжного характеру шляхом перетворення своїх активів в гроші для своєчасного покриття всіх необхідних платежів, а також шляхом залучення позикових засобів зі сторони, якщо в нього є відповідний імідж у діловому світі і досить високий рівень інвестиційної привабливості. Ліквідність підприємства значною мірою залежить від ліквідності балансу.

З посиленням конкурентної боротьби і необхідності визначення платоспроможності підприємств-партнерів необхідним є аналіз ліквідності їх балансу.

**Метою діагностики ліквідності балансу** є пошук можливостей погашення платіжних зобов'язань за рахунок внутрішніх джерел (можливої реалізації активів), і з'ясування на цій основі рівня платоспроможності підприємства.

В процесі аналізу ліквідності балансу перевіряється здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу, і визначається ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань.

Аналіз ліквідності балансу передбачає порівняння окремих статей активів, згрупованих за ступенем їхньої ліквідності й розташованих у порядку убутання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за строками їхнього погашення й розташованими в порядку зростання строків (табл. 5.1)

Баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним, якщо мають місце наступні співвідношення:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{array} \right. \quad (5.1)$$

**Таблиця 5.1 – Групування статей активу і пасиву балансу в процесі аналізу ліквідності балансу**

А к т и в			П а с и в		
Групи за ступенем ліквідності		Код рядка	Групи за терміном сплати зобов'язань		Код рядка
A1	Абсолютно ліквідні активи	1160, 1165	П1	Термінові зобов'язання	1610-1630
A2	Активи швидкої реалізації	1120, 1125-1155	П2	Короткострокові зобов'язання	1600; 1660-1690
A3	Активи повільної реалізації	1100, 1110, 1170, 1190, 1200	П3	Довгострокові зобов'язання	1595
A4	Активи, що важко реалізуються	1095	П4	Постійні пасиви	1495

У випадку, якщо одне або кілька нерівностей системи мають знак, відмінний зазначеному в оптимальному варіанті, ліквідність балансу в більшому або меншому ступені відрізняється від абсолютної. При цьому недолік коштів по одній групі активів компенсується їхнім надлишком по іншій групі, хоча компенсація при цьому має місце лише по вартісній величині, оскільки в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більше ліквідні.

Відзначимо, що зіставлення абсолютно ліквідних коштів і активів швидкої реалізації з терміновими зобов'язаннями й короткостроковими пасивами дозволяє визначити поточну ліквідність. Порівняння ж активів повільної реалізації з довгостроковими зобов'язаннями відображає перспективну ліквідність. Поточна ліквідність свідчить про платоспроможність (або неплатоспроможність) підприємства на найближчий до розглянутого моменту проміжок часу. Перспективна ліквідність - прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

На підставі даних аналізу ліквідності балансу можливо визначити узагальнюючий показник ліквідності:

$$L_{\text{заг}} = \frac{A1 \times d1 + A2 \times d2 + A3 \times d3}{P1 \times w1 + P2 \times w2 + P3 \times w3} \quad (5.2)$$

де  $A1, A2, A3$  - активи по групах ліквідності, тис. грн;

$d1, d2, d3$  - питома вага груп активів у валюті балансу, % або коеф.;

$P1, P2, P3$  - пасиви по групах терміновості оплати, тис. грн;

$w1, w2, w3$  - питома вага груп пасивів у валюті балансу, % або коеф.

Як видно з наведеної формули, узагальнюючий показник ліквідності балансу характеризує частку платіжних зобов'язань підприємства, яка підлягає відшкодуванню за рахунок мобільного майна різного за термінами реалізації і

можливого отримання грошових коштів. Збільшення цього показника свідчить про підвищення ліквідності балансу і зміцнення платоспроможності підприємства, і навпаки.

На підставі аналізу ліквідності балансу підприємства дається характеристика його платоспроможності у світлі короткострокової і довгострокової перспективи.

### 5.3 Оцінка платоспроможності підприємства

Платоспроможність порівняно з ліквідністю є більш динамічною, причому вона може змінюватися з дня на день за рахунок зміни наявності грошових коштів. Основними ознаками платоспроможності є:

- наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Низький рівень платоспроможності, що виражається в нестачі готівки і наявності прострочених платежів, може бути випадковим (тимчасовим) і хронічним (тривалим). Тому, аналізуючи стан платоспроможності підприємства, треба розглядати причини фінансових труднощів, частоту їхнього утворення і тривалість прострочених боргів.

*Метою аналізу платоспроможності* є оцінка можливості виконання платіжних зобов'язань короткострокового характеру і пошук резервів підвищення загального рівня платоспроможності.

Якість оцінки рівня платоспроможності підприємства визначається потребами суб'єктів аналізу і залежить від об'єктивності і доступності інформації. При проведенні зовнішнього аналізу платоспроможності доцільним є використання методу фінансових коефіцієнтів.

В обліково-аналітичній практиці для оцінки рівня платоспроможності підприємства, як правило, використовуються три показники, на підставі яких можливо визначити поточну, проміжну і миттєву платоспроможність – коефіцієнт загальної платоспроможності, коефіцієнт проміжної платоспроможності і коефіцієнт миттєвої платоспроможності. Вони розрізняються порядком включення до їх розрахунку ліквідних активів, тому дуже часто в науковій літературі їх називають відносними показниками ліквідності (табл. 5.2).

Показники платоспроможності оцінюють за абсолютними розміром і тенденцією змін. В ситуації, коли значення загального коефіцієнта платоспроможності менше границі нормативних критеріїв, доцільним є розрахунок коефіцієнтів поновлення чи втрати платоспроможності, що характеризують наявність реальної тенденції (можливості) у підприємства поновити чи втратити свою платоспроможність протягом певного періоду.

Дані коефіцієнти визначаються як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого значення. У свою чергу, розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення поточної ліквідності на кінець звітнього року й зміни значення цього

Таблиця 5.2 – Характеристика відносних показників платоспроможності підприємства

№ з\п	Назва показника	Що показує	Алгоритм розрахунку	Коментар
1	Коефіцієнт загальної платоспроможності (поточної ліквідності, покриття) ( $K_{з.п}$ )	Достатність оборотних засобів підприємства, які можуть бути використані їм для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Характеризує запас стійкості, яка виникає внаслідок перевищення ліквідного майна над зобов'язаннями	$K_{з.п} = \frac{ПА}{ПЗ}$ Відношення поточних активів (оборотних засобів) до поточних пасивів (короткострокових зобов'язань)	$1 \geq K_{з.п} < 2$ Нижня межа вказує на те, що оборотних засобів повинно бути достатньо для покриття своїх короткострокових зобов'язань. Перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями більш ніж у 2 рази вважається небажаним, оскільки це свідчить про нерациональне вкладення своїх коштів та неефективному їх використанні
2	Коефіцієнт проміжної платоспроможності (термінової або швидкої ліквідності) ( $K_{п.п}$ )	Платіжні здібності підприємства, що прогнозуються, за умов своєчасного проведення розрахунків з дебіторами	$K_{п.п} = \frac{ДЗ + ГК}{ПЗ}$ Відношення суми мобільних засобів у розрахунках з дебіторами і грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до поточних пасивів	$K_{п.п} \geq 0,7-0,8$ Низьке значення вказує на необхідність постійної роботи з дебіторами, з метою забезпечення можливості перетворення найбільш ліквідної частини оборотних засобів у грошову форму для розрахунків
3	Коефіцієнт миттєвої платоспроможності (абсолютної ліквідності) ( $K_{м.п}$ )	Частина короткострокової заборгованості підприємства, яку воно може сплатити найближчим часом. Надає характеристику платоспроможності підприємства на дату складання балансу	$K_{м.п} = \frac{ГК}{ПЗ}$ Відношення грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до поточних пасивів	$K_{м.п} \geq 0,2-0,25$ Низьке значення коефіцієнту вказує на зниження платоспроможності підприємства

коефіцієнта між кінцем і початком звітної періоду в перерахуванні на встановлений період відновлення (втрати) платоспроможності:

$$K_{BT(ПОН)}^{ПЛ} = \frac{K_{n.n_{К.Р}} + П_{BT(ПОН)}^{ПЛ} \times \Delta K_{n.n_{ЗАРІК}}}{N_{K_{n.n}}} \quad (5.3)$$

- де  $K_{n.n_{К.Р}}$  - фактичне значення коефіцієнта поточної платоспроможності на кінець звітної періоду, коеф.;
- $П_{BT(ПОН)}^{ПЛ}$  - установлений період втрати (відновлення) платоспроможності підприємства в місяцях;
- $\Delta K_{n.n_{ЗАРІК}}$  - зміна коефіцієнта поточної ліквідності за період, коеф.;
- $N_{K_{n.n}}$  - нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності.

Значення коефіцієнту поновлення платоспроможності більше 1 свідчить про те, що підприємство у ближчі 6 місяців здатно поновити платоспроможність, і навпаки. Якщо значення коефіцієнту втрати платоспроможності більше 1, то у підприємства відсутня тенденція до втрати платоспроможності протягом ближчих 3 місяців, і навпаки.

Особливу увагу в процесі аналізу приділяють причинам виникнення неплатоспроможності і можливим засобам їх усунення.

Причинами неплатоспроможності можуть бути:

- ▶ невиконання плану з виробництва і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану прибутку і, як наслідок, нестача власних джерел самофінансування підприємства;
- ▶ неправильне використання оборотного капіталу: відволікання засобів у дебіторську заборгованість, вкладення в надпланові запаси та інші сфери, що тимчасово не мають джерел фінансування;
- ▶ іноді причиною неплатоспроможності є не безгосподарність підприємства, а неспроможність його клієнтів;
- ▶ високий рівень оподаткування, штрафних санкцій за невчасну чи неповну сплату податків також може стати однією з причин неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

Для підвищення рівня платоспроможності слід:

- прискорити оборотність власних оборотних засобів;
- розробити графік платіжно-розрахункових операцій і контролювати його дотримання;
- не допускати затоварювання на складах підприємства;
- своєчасно оплачувати рахунки кредиторів;
- підвищити рентабельність операційної діяльності;
- зменшити витратність здійснення основної діяльності.



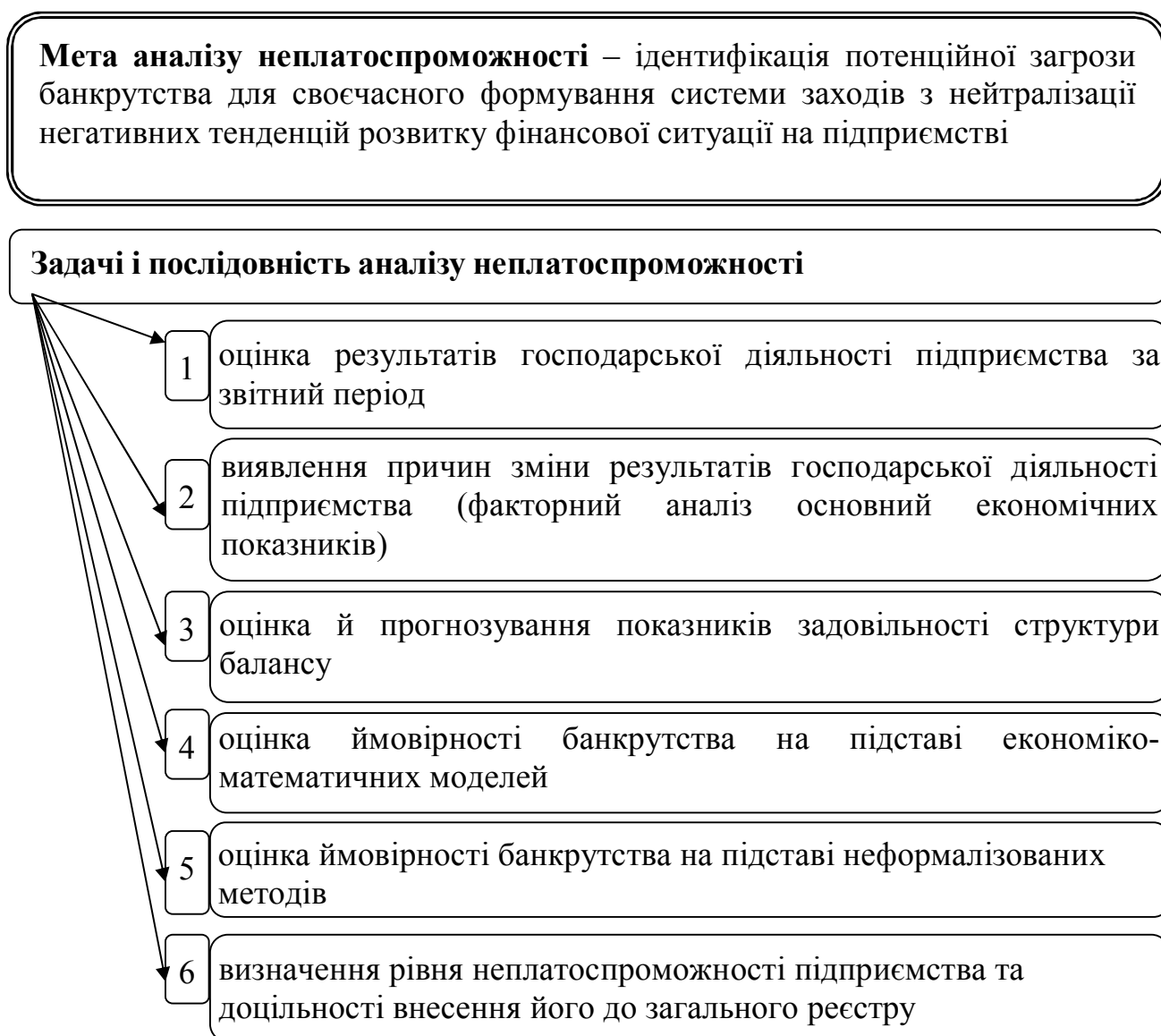
## 5.4. Критерії та ступені неплатоспроможності суб'єктів господарювання

В умовах нестабільності економіки, грошового дефіциту, стрибків цінової політики, часто змінюваного законодавства, багато підприємств стають неплатоспроможними, що може призвести до їх банкрутства.

**Неплатоспроможність** - неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання після настання встановленого терміну їх сплати перед кредиторами, у тому числі щодо заробітної плати.

**Банкрутство** - встановлена у судовому порядку фінансова неспроможність боржника здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями.

**Мета і задачі аналізу неплатоспроможності** представлені на рис. 5.1.



**Рисунок 5.1 – Мета і основні задачі аналізу неплатоспроможності**

Джерелами інформації для здійснення аналізу є форми фінансової звітності, розрахунки нормативу власних обігових коштів, розшифровка дебіторської та

кредиторської заборгованості, бізнес-плани, матеріали маркетингових досліджень тощо.

Аналіз банкрутства підприємства може здійснюватись на основі як неформалізованих, так і формалізованих моделей. Неформалізовані моделі прогнозування банкрутства ґрунтуються на фундаментальному підході, який передбачає урахування максимальної кількості факторів шляхом обробки фінансової інформації, отриманої із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Організація прогнозування банкрутства підприємств на основі неформалізованих методів дає змогу використовувати таку модель для потреб внутрішнього планування, не відносячи її до комплексної оцінки.

В Україні розроблена Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій. В ній провідну роль відведено саме фінансовому аналізу. Основним завданням проведення аналізу є оцінювання результатів господарської діяльності за попередній і поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним) і подання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій. Результати проведеного аналізу відображаються в аналітичній записці.

Методичними рекомендаціями щодо застосування цієї методики встановлюється ступінь неплатоспроможності підприємства і момент відновлення платоспроможності. Останній момент особливо важливий, так як відповідно зі ст. 21 Закону санація вважається виконаною, якщо підприємство відновило свою платоспроможність.

Методичними рекомендаціями визначено три види неплатоспроможності (або рівня платоспроможності): поточна; критична; надкритична.

Поточна неплатоспроможність визначається за формулою:

$$P_n = A1030 + A1035 + A1160 + A1165 - П1695, \quad (5.4)$$

де  $A1030$ ,  $A1035$ ,  $A1160$ ,  $A1165$  – відповідні рядки активу балансу,  $П1695$  – підсумок 3 розділу пасиву балансу.

Якщо підприємство має позитивне значення  $P_n$ , то воно вважається повністю платоспроможним. Від'ємне ж значення свідчить про наявність поточної неплатоспроможності. Якщо підприємство на початок або кінець кварталу, що аналізується, має позитивне значення  $P_n$ , воно не є боржником в розумінні Закону і, звичайно, не підпадає під його дію.

Для визначення критичної та/або надкритичної неплатоспроможності розраховують коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними оборотними коштами:

Якщо на кінець кварталу коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними оборотними коштами менше нормативного значення, то при наявності на початок і кінець аналізованого періоду ознак поточної неплатоспроможності фінансовий стан підприємства визначається як критична неплатоспроможність (п. 5 Методичних рекомендацій). Тому в цій ситуації є передумови до застосування санації. Але для того, щоб в якості відновлення платоспроможності застосувати санацію, необхідно, щоб один з цих коефіцієнтів на кінець кварталу перевищував нормативне значення або протягом періоду, який досліджується, відбувалося їх зростання (п. 6 Методичних рекомендацій).

Якщо за результатами року підприємство отримало збиток (бухгалтерський) і коефіцієнт покриття менше одиниці, то рівень неплатоспроможності такого підприємства буде розглядатися як надкритичний (п. 7 Методичних рекомендацій). Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності відповідає фінансовому стану боржника, коли він у відповідності з Законом повинен звернутись в місячний термін до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство.

Відповідно до методичних рекомендацій платоспроможність боржника буде вважатися відновленою, якщо:

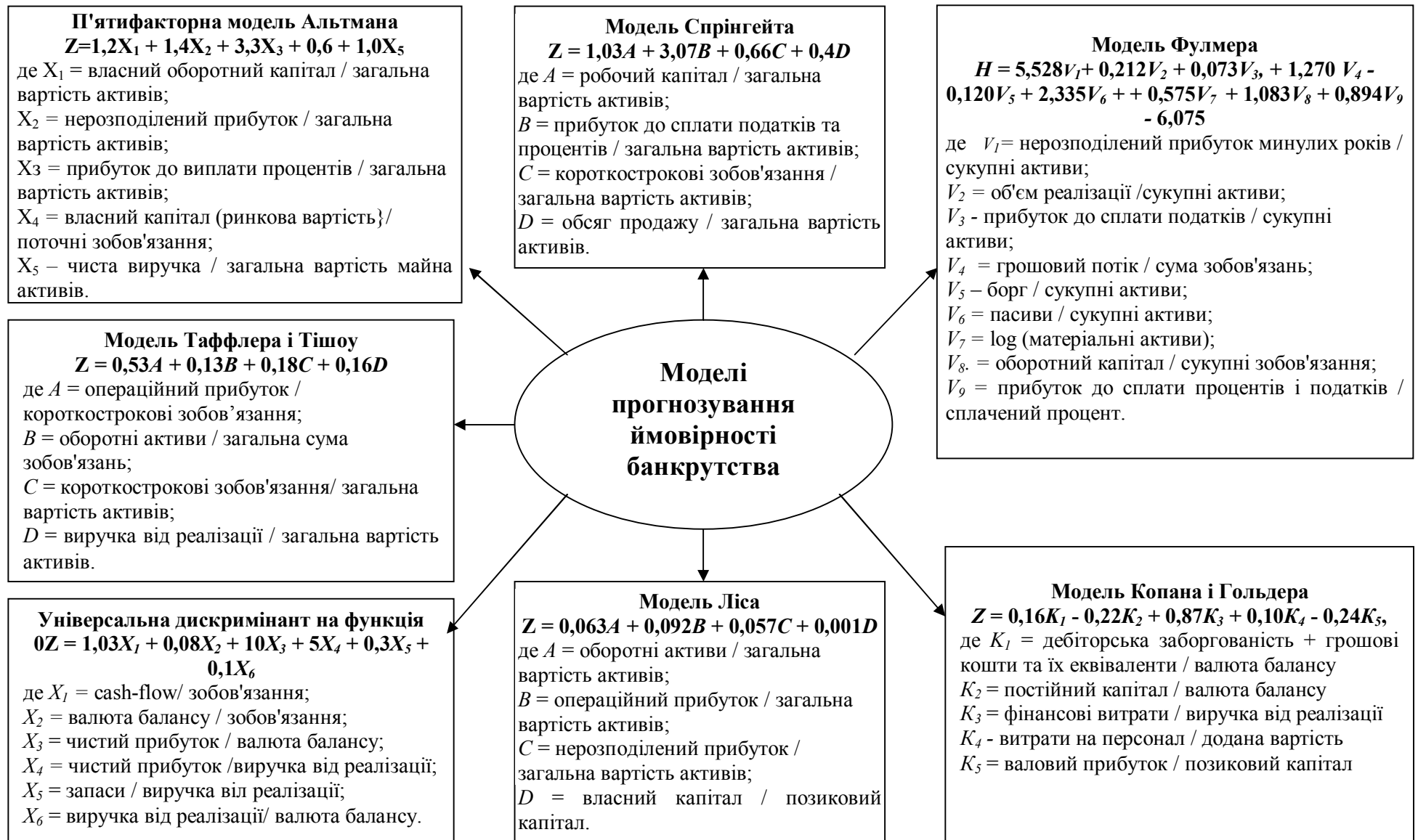
- буде забезпечене позитивне значення поточної ліквідності;
- коефіцієнт покриття перевищить нормативне значення при наявності тенденції до збільшення рентабельності.

Альтернативою методичним рекомендаціям Вищого арбітражного суду є Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, розроблена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 червня 1997 року. У методиці наведені дванадцять основних фінансово-економічних показників, що дозволяють спеціально створеній комісії встановити факт фінансової неспроможності підприємства і занести його до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій, а саме: коефіцієнт забезпеченості власними коштами; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансової стабільності; показник фінансового левериджу; робочий капітал; маневреності робочого капіталу; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; час обороту оборотних засобів; коефіцієнт оборотності запасів; тривалість обороту запасів; фондвіддача. В методиці наведені нормативні значення перерахованих показників. Саме відповідність або невідповідність фактичних показників нормативним і дає підстави Агентству з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій вносити або не вносити досліджуване підприємство у відповідний Реєстр.

У вітчизняній практиці фінансової діагностики для прогнозування ймовірності банкрутства можуть також використовуватись зарубіжні методи.

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала багатофакторна, так звана, **Z-модель (індекс) Альтмана** розроблена Едвардом Альтманом в 1968 році і наведена на рис. 5.2.

Здобуті в процесі розрахунків значення Z-показника можна інтерпретувати так:



**Рисунок 5.2 - Моделі прогнозування ймовірності банкрутства, запропоновані західними економістами**

$Z < 1,8$  – ймовірність банкрутства дуже висока;  
 $1,81 < Z < 2,7$  – ймовірність банкрутства висока;  
 $2,71 < Z < 2,9$  – банкрутство можливе;  
 $Z > 3$  – ймовірність банкрутства дуже низька.

Українські підприємства можуть застосовувати тест, який запропонований Е. Альманом у 1983 році для підприємств, акції яких не котирувалися на біржі. Критичне значення  $Z = 1,23$ .

Вона має наступний вигляд:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (5.5)$$

де  $X_4$  – балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал.

Якщо:  $Z < 1,23$ , то підприємству у найближчі два–три роки загрожує банкрутство;

$Z > 1,23$ , то підприємство має стійкий фінансовий стан.

Широке застосування моделі Альтмана в зарубіжній практиці обумовлено наступними її позитивними якостями:

- модель включає невелику кількість показників, що забезпечує низьку трудомісткість її використання при достатньо високій точності результатів;
- передбачає інтегральну оцінку і дає можливість порівняння стану різних об'єктів;
- інформація для розрахунку всіх показників доступна і міститься в основних формах звітності;
- існує можливість не тільки прогнозування банкрутства, але і оцінка зони ризику, в якій знаходиться підприємство.

Усе це робить модель Альтмана привабливим інструментом прогнозування банкрутства і пояснює неодноразові спроби вітчизняних вчених адаптувати її і використовувати для українських підприємств. При цьому, моделі вітчизняних науковців, у спробі адаптації моделі Альтмана, містять показники звітності схожі за значеннями з американськими показниками. Проте більшість авторів наводять моделі Альтмана з досить різними за вагомістю показниками, що обумовлено розходженнями в обліку окремих показників, впливом інфляції на їх формування, невідповідністю балансової та ринкової вартості окремих активів та інших об'єктивних причин. Це робить проблемним адекватне використання 2-моделі для прогнозування банкрутства підприємств в Україні.

Ідеї Альтмана були продовжені *Спрінгейтом*, який побудував модель на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників (рис. 4.8). Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92 %, однак з часом цей показник зменшується. Якщо  $Z$  -показник за цією моделлю нижчий за 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом.

*Роман Ліс* адаптував методику Альтмана для Великобританії, граничне значення  $Z$  дорівнює 0,037, нижче якого виникає висока загроза банкрутства підприємства (рис. 6).

З метою діагностики банкрутства підприємства доцільно використовувати і показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера (рис. 5.2).

Ймовірність затримки платежів для різних значень  $Z$ -показника за цією моделлю становить:

Значення $Z$	+0,210	+0,480	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Ймовірність затримки платежів	100	90	80	70	50	40	30	20	10

Фінансовим аналітиком *Уільямом Бівером* була запропонована інша система показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства, для чого він рекомендував дослідити тренди показників. Система показників Бівера представлена в табл. 5.5.

**Таблиця 5.3 - Система показників Бівера**

Показники	Алгоритм розрахунку	Рекомендовані значення показників		
		Група I – стійкий фінансовий стан	Група II – за 5 років до банкрутства	Група III – за рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	ряд. (2350 + 2515)ф. № 2	0,4–0,45	0,17	-0,15
	ряд. (1595 + 1695 + 1700)ф. № 1			
Коефіцієнт загальноліквідності	ряд. (1195 – 1170 більше 1р.)ф. № 1	≤ 3,2	≤ 2,0	≤ 1,0
	ряд.(1695) ф. № 1			
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	$[(\text{ряд}2350 \text{ ф.№}2) / \text{ряд. } 1900 \text{ ф. №}1] \times 100$	6-8	4	-22
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	ряд. (1595 + 1695 + 1700) ф. №1	≤ 0,37	≤ 0,50	≤ 0,80
	ряд. 1900 ф. № 1			
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	ряд. (1195 – 1170 більше 1р. - 1695) ф. № 1	0,4	≤ 0,30	≈ 0,06
	ряд 1300 ф. № 1			

Британські вчені *Таффлер і Тішоу* запропонували в 1977 році чотирьох факторну модель, яка надає точну картину фінансового стану корпорації (рис. 6). Критичне значення  $Z$ -показника за цією моделлю – 0,25. Якщо величина  $Z$ -рахунку більша 0,3, то це говорить про те, що у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірне.

З використанням різних методик прогнозування банкрутства розраховано універсальну дискримінантну функцію (рис. 6). Здобуті значення  $Z$ -показника можна інтерпретувати так:

$Z > 2$  – підприємство вважається фінансове стійким, і тому йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$  - фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує;

$0 < Z < 1$  – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$  – підприємство є напівбанкрутом.

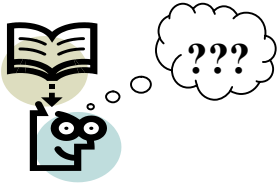
До основних недоліків всіх зазначених моделей прогнозування банкрутства слід віднести наступні:

- вони не враховують специфіки та реалій економічного життя окремих країн;
- в моделях відсутні фактори, які б враховували вплив галузевої належності підприємства.

До основних напрямів фінансової стабілізації слід віднести:

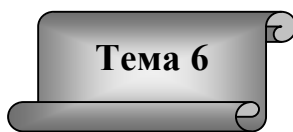
1. Оптимізація структури активів.
2. Ресурсне збалансування процесу формування і відновлення основних засобів.
3. Ресурсне збалансування кругообігу оборотних активів і капіталу.
4. Збільшення величини і частки власних коштів в обігу.
5. Зниження витратомісткості обігу.
6. Перехід на ринкове ціноутворення.
7. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства.

Таким чином, зміцнення фінансового стану, зростання фінансової незалежності та платоспроможності підприємства можна досягти численними заходами. Вони дадуть змогу суттєво збільшити величину грошових коштів, зменшити кредиторську заборгованість, а, отже, підвищити фінансову стійкість підприємства.



## Питання для самостійного опрацювання

1. Який стан балансу підприємства дозволяє судити про рівень його ліквідності?
2. Чим характеризується платоспроможність підприємства?
3. У чому відмінність понять ліквідність і платоспроможність підприємства в короткостроковому періоді?
4. Перелічіть і визначте область застосування відносних показників, які характеризують рівень забезпеченості активів власними оборотними коштами.
5. Яка мета аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств?
6. Як розрізняються активи за ступенем ліквідності?
7. Як групуються пасиви за ступенем строку їх оплати?
8. Як складається баланс ліквідності. Наведіть його форму?
9. Як визначається ліквідність підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів?
10. Наведіть ознаки платоспроможності.
11. Наведіть форму платіжного календаря.
12. Як визначається грошова платоспроможність? Наведіть форму таблиці.
13. Як визначається розрахункова платоспроможність? Наведіть форму таблиці?
14. Як визначається ліквідна платоспроможність? Наведіть форму таблиці.
15. Від чого залежить підвищення рівня платоспроможності підприємства?



## ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 6.1. Поняття, значення та інформаційне забезпечення діагностики ефективності господарської діяльності підприємства**
- 6.2. Методика діагностики ділової активності підприємства**
- 6.3. Оцінка рентабельності господарської діяльності підприємства**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с. 364-405], [2, с.253-310], [4, с.214-252], [5, с.110-117], [25, с.406-416], [3,с.277-290], [27, с.268-274, 291-295, 356-370], [38, с.91-151], [14], [22, с.226, 240-247, 262-271], [24, с.88-95], [31, с.83-89], [36, с.454-469].



## 6.1. Поняття, значення та інформаційне забезпечення діагностики ефективності господарської діяльності підприємства

Рішення задач економічної ефективності господарської діяльності підприємства вимагає пошуку джерел фінансових ресурсів, їхнього раціонального розподілу й ефективного використання, і обумовлюється насамперед необхідністю створення на підприємстві умов, які забезпечують йому подальший розвиток і посилення конкурентоздатності.

Ефективність господарської діяльності підприємства визначається як зовнішньою (рентабельність), так і внутрішньою (ділова активність) ефективністю, тобто її спроможністю виробляти потрібні ринку товари і виробляти їх таким чином, щоб за даною комбінацією ресурсів одержувати максимальний обсяг виробництва, або за даним обсягом виробництва використовувати такі комбінації ресурсів, при яких витрати мінімальні.

Сутність і зміст категорії економічної ефективності обумовлюють її характеристики. Основними з них є:

- якісний результат певної діяльності, що характеризує її результативність;
- результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;
- співвідношення конкретного, кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання.

Підвищення ефективності - це результат такої комбінації факторів виробництва, під час якої віддача від їхнього використання не падає, а зростає. Економічна ефективність охоплює проблему "затрати-випуск". Тобто вона характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідких ресурсів, що застосовуються в процесі виробництва, і кількістю будь-якого потрібного продукту, що одержується в результаті.

**Метою діагностики ефективності господарської діяльності підприємства** є пошук потенційних можливостей підвищення економічної ефективності господарювання (прискорення оборотності та збільшення рентабельності активів та капіталу, що використовуються в процесі господарювання).

**Основними завданнями діагностики ефективності господарської діяльності** є:

- розрахунок кількісних і якісних показників економічної ефективності господарювання підприємства;
- порівняння окремих розрахункових показників, що характеризують ділову активність і рентабельність підприємства у минулому і звітному періодах;
- визначення тенденцій зміни розрахункових показників рентабельності і ділової активності підприємства (просторово-часовий аналіз);
- факторний аналіз показників ділової активності і рентабельності підприємства;

– оцінка стійкості економічного зростання підприємства і факторів, що її визначають

– оцінка перспектив розвитку підприємства на базі проведення прогнозного аналізу коефіцієнтів економічної ефективності господарювання.

Джерелами інформації для діагностики ефективності господарської діяльності підприємства є дані його фінансової звітності. Залежно від глибини аналізу можуть також використовуватися дані управлінського обліку та звітності, а також показники, що відображаються у статистичній звітності підприємства.

Ефективність господарської діяльності підприємства виявляється в динамічності його розвитку, досягненні поставлених цілей, раціональному і результативному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції, товарів, робіт, послуг. Для її діагностики нами пропонується застосовувати якісні та кількісні критерії.

Діагностика ефективності господарської діяльності підприємства на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності даного підприємства з аналогічним підприємством даної сфери діяльності. До якісних, тобто жорстко неформалізованих критеріїв, доволі часто відносять:

- широту ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг);

- наявність продукції (товарів, робіт, послуг), що поставляються на експорт;

- наявність унікальної продукції, техніко-економічні параметри якої перевищують або відповідають світовим аналогам;

- репутацію комерційного підприємства, що виражається, зокрема, у популярності клієнтів, котрі користуються його продукцією (товарами, роботами, послугами), у стабільності зв'язків із клієнтами та партнерами й т. ін.

На кількісному рівні діагностика ефективності господарської діяльності підприємства зазвичай може бути зроблена за двома напрямками:

- оцінка рівня ефективності використання фінансово-господарських ресурсів підприємства;

- оцінка ступеня виконання плану і динаміки основних показників, що забезпечують прийнятні темпи нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності.

За першим напрямком умови ефективності функціонування підприємств визначаються системою найважливіших показників, які можливо умовно поділити на два блоки – ті, що характеризують рівень ділової активності підприємства, і ті, що характеризують його рентабельність.

За другим напрямком оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств загально інформативні аналітичні висновки формуються в результаті зіставлення темпів зміни основних економічних показників господарювання - обсяг чистої виручки від реалізації продукції, товарів, наданих послуг, прибутку, величину капіталу, авансованого в активи підприємства.

Оптимальним вважають наступне співвідношення:

$$\underbrace{T_p^{\Pi} > T_p^{ЧВР}}_{\text{відображає рівень рентабельності підприємства}} > \underbrace{T_p^{ЧВР} > T_p^{ББ}}_{\text{відображає рівень ділової активності підприємства}} > 100 \quad (6.1)$$

$\underbrace{\hspace{15em}}$   
 відображає ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства

- де  $T_p^{\Pi}$  - темп росту прибутку (від звичайної діяльності до оподаткування, реалізації, операційної діяльності, чистого), обчислений як виражене у відсотках співвідношення прибутку звітного і попереднього періодів, %;
- $T_p^{ЧВР}$  - темп росту чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), обчислений як виражене у відсотках співвідношення обсягу чистої виручки від реалізації звітного і попереднього періодів, %;
- $T_p^{ББ}$  - темп росту вартості майна підприємства, обчислений як виражене у відсотках співвідношення середньої величини валюти балансу (підсумку) звітного і попереднього періодів, %;

Підвищення темпів зростання основних показників в умовах ринку є одним із найважливіших завдань кожного економічного суб'єкта, вирішення якого тісно пов'язане із забезпеченням останнього ефективними засобами виробництва, впровадженням ресурсозберігаючих технологій та застосуванням досконалих форм управління.

Можливості підприємства щодо розширення основної діяльності за рахунок реінвестування власних коштів визначаються за допомогою коефіцієнта стійкості економічного зростання, який обчислюється на підставі наступного алгоритму:

$$K_{\text{сез}} = \frac{\Pi^{\text{РЕІНВ}}}{ВК} \times 100 = \frac{ЧП - Д}{ВК} \times 100 \quad (6.2)$$

де  $\Pi^{\text{РЕІНВ}}$  – сума реінвестованого прибутку (прибутку, спрямованого на розвиток підприємства), тис. грн;

$ВК$  – величина власного капіталу підприємства, тис. грн;

$ЧП$  – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

$Д$  – сума дивідендів, сплачених акціонерам, тис. грн;

Розширена факторна модель для розрахунку коефіцієнта стійкості економічного зростання ( $K_{CEЗ}$ ) має вигляд:

$$K_{CEЗ} = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \times K_7 \quad (6.3)$$

де  $K_1$  — частка прибутку, реінвестована у виробництво (чистий прибуток за мінусом виплачених дивідендів / чистий прибуток);

$K_2$  — рентабельність реалізації, продажу (чистий прибуток / чиста виручка від реалізації);

$K_3$  — оборотність власного оборотного капіталу (чиста виручка від реалізації / середній розмір власного оборотного капіталу);

$K_4$  — забезпеченість власним оборотним капіталом (середній розмір власного оборотного капіталу / середній розмір оборотних активів);

$K_5$  — коефіцієнт загальної ліквідності (середній розмір оборотних активів / середній розмір короткострокових зобов'язань);

$K_6$  — частка короткострокових зобов'язань у капіталі підприємства (середній розмір короткострокових зобов'язань / середній розмір капіталу);

$K_7$  — коефіцієнт фінансової залежності (середній розмір капіталу / середній розмір власного капіталу).

Г. Г. Кірейцев пропонує застосовувати у процесі факторного аналізу коефіцієнта стійкості економічного зростання ( $K_{CEЗ}$ ) модель типу [44]:

$$K_{CEЗ} = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \quad (6.4)$$

де  $K_1$  — частка прибутку, реінвестована у виробництво (чистий прибуток за мінусом виплачених дивідендів / чистий прибуток);

$K_2$  — рентабельність реалізації, продажу (чистий прибуток / чиста виручка від реалізації);

$K_3$  — оборотність власного оборотного капіталу (чиста виручка від реалізації / середній розмір власного оборотного капіталу);

$K_4$  — забезпеченість власним оборотним капіталом (середній розмір власного оборотного капіталу / середній розмір оборотних активів);

$K_5$  — коефіцієнт загальної ліквідності (середній розмір оборотних активів / середній розмір короткострокових зобов'язань);

$K_6$  — коефіцієнт заборгованості (середній розмір короткострокових зобов'язань / середній розмір власного капіталу).

Результати аналізу дозволяють виявити «хворі місця», які потребують особливого контролю з боку керівництва підприємства.

Під час оцінки ефективності господарської діяльності слід враховувати, що причинно-факторні зв'язки діють не тільки в середині підприємства, але також і між окремими учасниками інвестиційного процесу. Принципове значення має вивчення тісноти зв'язку і сили впливу окремих факторів на

формування тих чи інших відхилень відповідних показників ефективності, що дозволяє визначити резерви її зростання.

## 6.2. Методика діагностики ділової активності підприємства

*Ділова активність* - динамічність розвитку підприємства, досягнення ним поставлених цілей, раціональне використання економічного потенціалу та розширення ринків збуту продукції.

Система абсолютних і відносних показників для оцінки ділової активності підприємства, як складової частини аналізу ефективності господарювання, представлена в табл. 6.1.

Оцінка рівня ділової активності підприємства передбачає не лише обчислення показників оборотності виробничих ресурсів, активів та капіталу, але й дослідження їх зміни в динаміці. При цьому обчислюються абсолютні та відносні зміни показників ділової активності, а також кількісно вимірюються причини цих змін.

Для кількісної оцінки впливу низки факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на зміну показників ділової активності використовуються відповідні методи факторного аналізу. Вони застосовуються до детермінованих чи стохастичних моделей, які відображають взаємозв'язок між оборотністю ресурсів та чинниками, що її визначають. Результатом факторного аналізу є визначення потенційних можливостей збільшення рівня ділової активності підприємства.

Рівнем зовнішньої ділової активності підприємства та ступенем раціонального використання його економічного потенціалу визначається результативність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства, тобто його рентабельність.

Таблиця 6.1 - Система показників для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

№ з/п	Показники	Порядок розрахунку/позитивна тенденція	Характеристика	Зміст
1	2	3	4	5
<b>1. ПОКАЗНИКИ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ</b>				
1.	Чиста виручка від реалізації (продукції, товарів, робіт, послуг)	ряд. 2000 форма № 2 (збільшення)	Чиста виручка від реалізації - це виручка, за рахунок якої покриваються витрати на основну діяльність і формується прибуток підприємства	Показує скільки виручки від реалізації, за виключенням косвених податків, отримало підприємство
2.	Прибуток від реалізації (продукції, товарів, робіт, послуг)	ряд. (2090-2130-2150) форма № 2 (збільшення)	Обчислюється різницею між валовим прибутком, адміністративними витратами та витратами на збут	Показує скільки прибутку отримано в результаті здійснення основної діяльності підприємства
3.	Прибуток від операційної діяльності	ряд. 2190 форма № 2 (збільшення)	Обчислюється різницею між валовим прибутком, адміністративними витратами, витратами на збут та іншими витратами операційної діяльності, та додаванням інших операційних доходів	Показує скільки прибутку отримано в результаті здійснення операційної діяльності підприємства
4.	Прибуток до оподаткування	ряд. 2290 форма № 2 (збільшення)	Обчислюється додаванням до прибутку від операційної діяльності доходів і відніманням відповідно витрат від участі в капіталі, фінансової діяльності та іншої звичайної діяльності	Показує скільки прибутку отримано в результаті здійснення звичайної діяльності підприємства
5.	Чистий прибуток	ряд. 2350 форма № 2 (збільшення)	Прибуток, який залишається у підприємства після сплати податку на прибуток	Показує скільки чистого прибутку отримано підприємством

## Продовження таблиці 6.1.

1	2	3	4	5
6.	Середній розмір активів (капіталу)	(ряд. (1900 гр. 3 + 4) форма №1) / 2)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про активи (капітал) підприємства	Показує середню за період величину активів (капіталу), задіяних в діяльності підприємства
7.	Середній розмір необоротних активів	ряд. (1095 гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення за умов зростання виручки)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про необоротні активи підприємства	Показує середню за період величину необоротних активів, задіяних в діяльності підприємства
8.	Середній розмір оборотних активів	ряд. (1195 гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення за умов зростання виручки)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про оборотні активи підприємства	Показує середню за період величину оборотних активів, задіяних в діяльності підприємства
9.	Середній розмір матеріальних оборотних активів	ряд. ((1100+1190)) гр. 3 + 4) форма №1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про матеріальні оборотні активи підприємства	Показує середню за період величину матеріальних оборотних активів, задіяних в діяльності підприємства
10	Середній розмір товарних запасів	ряд. (1104гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення за умов зростання виручки)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про товарні запаси підприємства	Показує середню за період величину товарних запасів, задіяних в операційній діяльності підприємства
11	Середній розмір дебіторської заборгованості	ряд. ((1125+1130+1135+1155)) гр. 3 + 4) форма №1/2 (зменшення)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про дебіторську заборгованість підприємства	Показує середню за період величину дебіторської заборгованості підприємства
12	Середній розмір дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	ряд. (1125 гр. 3 + 4) форма №1/2 (зменшення)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про дебіторську заборгованість підприємства за товари, роботи, послуги	Показує середню за період величину дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги

## Продовження таблиці 6.1.

1	2	3	4	5
13.	Середній розмір грошових активів	ряд. ((1160+1165)) гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про грошові активи підприємства	Показує середню за період величину грошових активів підприємства
14.	Середній розмір грошових коштів	ряд. (1165) гр. 3 + 4) форма №1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про грошові кошти підприємства в національній та іноземній валюті	Показує середню за період величину грошових коштів підприємства
15.	Середній розмір власного капіталу	ряд. (1495 гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення)	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про власний капітал підприємства	Показує середню за період величину власного капіталу підприємства
16.	Середній розмір акціонерного капіталу	ряд. ((1400) гр. 3 + 4) форма №1/2 (збільшення )	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про акціонерний капітал підприємства	Показує середню за період величину акціонерного капіталу підприємства
17.	Середній розмір перманентного капіталу	ряд. ((1495 +1595)гр.3+гр.4) форма № 1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про власний і довгостроковий залучений капітал підприємства	Показує середню за період величину перманентного капіталу підприємства
18.	Середній розмір залученого капіталу	ряд. ((1595+1695)гр.3+гр.4) форма № 1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про залучений капітал підприємства	Показує середню за період величину залученого капіталу підприємства
19.	Середній розмір кредиторської заборгованості	ряд.(( 1615 + 1620 + 1625 + 1630 + 1690) гр. 3 + 4)) форма №1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про кредиторську заборгованість підприємства	Показує середню за період величину кредиторської заборгованості підприємства
20.	Середній розмір кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	ряд.(1610 гр. 3 + 4) форма №1/2	Обчислюється на підставі середньої арифметичної за даними про кредиторську заборгованість підприємства за товари, роботи, послуги	Показує середню за період величину кредиторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги



## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
<b>2. ПОКАЗНИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>				
21.	Оборотність активів (капіталу)			
21.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 6 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини активів (капіталу) підприємства	Відображає швидкість обороту всього капіталу підприємства, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в підприємство
21.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 21.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею активів (капіталу) підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту активів (капіталу) підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
22.	Оборотність необоротних активів			
22.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 7 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини необоротних активів підприємства	Відображає швидкість оновлення необоротних активів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в необоротні активи підприємства
22.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 22.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею необоротних активів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту необоротних активів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
23.	Оборотність оборотних активів			
23.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 8 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини оборотних активів підприємства	Відображає швидкість оновлення оборотних активів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в оборотні активи підприємства

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
23.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 23.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею оборотних активів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту оборотних активів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
24.	Оборотність матеріальних оборотних активів			
24.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 9 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини матеріальних оборотних активів підприємства	Відображає швидкість оновлення матеріальних оборотних активів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в матеріальні оборотні активи підприємства
24.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 24.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею матеріальних оборотних активів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту матеріальних оборотних активів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
25.	Оборотність товарних запасів			
25.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 10 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини товарних запасів підприємства	Відображає швидкість оновлення товарних запасів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в товарні запаси підприємства
25.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 25.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею товарних запасів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту товарних запасів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
26.	Оборотність дебіторської заборгованості			
26.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 11 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини дебіторської заборгованості підприємства	Відображає інтенсивність погашення дебіторської заборгованості, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, дебіторської заборгованості підприємства
26.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 26.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею дебіторської заборгованості підприємства	Характеризує середню довго тривалість погашення дебіторської заборгованості, тобто кількість днів між здійсненням платежів дебіторами
27.	Оборотність дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги			
27.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 12 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства	Характеризує розширення чи зниження комерційного кредиту, що надається підприємством. Відображає інтенсивність погашення заборгованості покупцями та замовниками, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги
27.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 27.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства	Характеризує довго тривалість погашення дебіторської заборгованості покупцями та замовниками, і свідчить про те, скільки в середньому днів проходить між здійсненням платежів за поставлені товари та надані підприємством послуги

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
28.	Оборотність грошових активів			
28.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 13 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини грошових активів підприємства	Відображає швидкість оновлення грошових активів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в грошові активи підприємства
28.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 28.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею грошових активів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту грошових активів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
29.	Оборотність грошових активів			
29.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 14 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини грошових коштів підприємства	Відображає швидкість оновлення грошових коштів, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, вкладену в грошові кошти підприємства
29.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 29.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею грошових коштів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту грошових коштів підприємства, і показує термін, необхідний для їх оновлення
30.	Оборотність власного капіталу			
30.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 15 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини власного капіталу підприємства	Відображає швидкість оновлення власного капіталу, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн власних коштів, вкладених в підприємство

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
30.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 30.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею власних коштів підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту власних коштів підприємства, і показує термін, необхідний для їх повного оновлення
31.	Оборотність акціонерного капіталу			
31.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 16 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини акціонерного капіталу підприємства	Відображає швидкість оновлення коштів, наданих акціонерами, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн коштів, вкладених в підприємство його засновниками
31.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 31.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею акціонерного капіталу підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту акціонерного капіталу підприємства, і показує термін, необхідний для його повного оновлення
32.	Оборотність перманентного капіталу			
32.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 17 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини перманентного капіталу підприємства	Відображає швидкість оновлення власних і довгострокових позикових коштів, свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн перманентного капіталу
32.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 32.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею перманентного капіталу підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту перманентного капіталу підприємства, і показує термін, необхідний для його повного оновлення

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
33.	Оборотність залученого капіталу			
33.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 18 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини залученого капіталу підприємства	Відображає швидкість оновлення позикових коштів, свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн залученого капіталу
33.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 33.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею залученого капіталу підприємства	Характеризує довго тривалість одного обороту залученого капіталу підприємства, і показує термін, необхідний для його повного оновлення
34.	Оборотність кредиторської заборгованості			
34.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 19 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини кредиторської заборгованості підприємства	Відображає інтенсивність погашення кредиторської заборгованості, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, кредиторської заборгованості підприємства
34.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 34.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею кредиторської заборгованості підприємства	Характеризує середню довго тривалість погашення кредиторської заборгованості, тобто кількість днів між здійсненням платежів підприємством
35.	Оборотність кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги			
35.1	- в оборотах	пок. 1 / пок. 20 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням чистої виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та середньої за період величини кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства	Характеризує розширення чи зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. Відображає інтенсивність погашення заборгованості постачальникам, і свідчить про те, скільки виручки отримало підприємство у розрахунку на 1 грн, кредиторської заборгованості

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
35.2	- в днях	кількість днів у періоді / пок. 35.1	Обчислюється співвідношенням кількості днів у періоді дослідження та віддачею кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства	Характеризує довго тривалість погашення кредиторської заборгованості постачальникам, і свідчить про те, скільки в середньому днів проходить між здійсненням платежів за отримані товари та надані підприємству послуги
36.	Тривалість операційного циклу	пок. 24.2+пок. 25.2	Обчислюється додаванням періоду оборотності матеріальних оборотних активів та дебіторської заборгованості підприємства	Характеризує загальний час, протягом якого фінансові ресурси знаходяться в матеріальних засобах та дебіторській заборгованості. Слід намагатися знизити значення цього показника
37.	Тривалість фінансового циклу	пок. 36 - пок. 34.2	Обчислюється як різниця між періодом довго тривалості операційного циклу та оборотності кредиторської заборгованості підприємства	Характеризує час, протягом якого фінансові ресурси вилучені з обігу. Мета управління оборотними засобами - скорочення фінансового циклу, тобто скорочення операційного циклу та уповільнення терміну обігу кредиторської заборгованості до припустимого рівня
38.	Стійкість економічного зростання	пок. 5 – дивіденди, сплачені акціонерам / ряд. 1495 форми № 1 (збільшення)	Обчислюється співвідношенням реінвестованого у виробництво прибутку і власного капіталу підприємства	Показує якими темпами в середньому збільшується власний капітал за рахунок поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності, а не за рахунок залучення додаткового акціонерного капіталу

1	2	3	4	5
<b>3. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>				
<b>Показники рентабельності активів (майна) підприємства</b>				
39.	Рентабельність активів (капіталу)	пок. 4 / пок. 6 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини притягнутого капіталу підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню притягнутого капіталу підприємства
40.	Чиста рентабельність активів (капіталу)	пок. 5 / пок. 6 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини притягнутого капіталу підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню притягнутого капіталу підприємства
41.	Рентабельність необоротних активів, що приймають участь в операційній діяльності	пок. 3 / пок. 7 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від операційної діяльності до середньої за період величини необоротних активів підприємства	Показує величину операційного прибутку, що припадає на 1 гривню задіяних в операційній діяльності необоротних активів підприємства
42.	Чиста рентабельність необоротних активів	пок. 5 / пок. 7 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини необоротних активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню задіяних в звичайній діяльності необоротних активів підприємства



## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
43.	Рентабельність оборотних активів, що приймають участь в операційній діяльності	пок. 3 / пок. 8 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від операційної діяльності до середньої за період величини оборотних активів підприємства	Показує величину операційного прибутку, що припадає на 1 гривню задіяних в операційній діяльності оборотних активів підприємства
44.	Чиста рентабельність оборотних активів	пок. 5 / пок. 8 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини оборотних активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню задіяних в звичайній діяльності оборотних активів підприємства
45.	Рентабельність матеріальних оборотних активів	пок. 4 / пок. 9 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини матеріальних оборотних активів підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що припадає на 1 гривню задіяних матеріальних оборотних активів підприємства
46.	Чиста рентабельність матеріальних оборотних активів	пок. 5 / пок. 9 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини матеріальних оборотних активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню задіяних в діяльності матеріальних оборотних активів підприємства
47.	Рентабельність товарних запасів	пок. 2 / пок. 10 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від реалізації до середньої за період величини товарних запасів підприємства	Показує величину прибутку від основної діяльності, що припадає на 1 гривню товарних запасів підприємства

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
48.	Чиста рентабельність товарних запасів	пок. 5 / пок. 10 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини товарних запасів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню товарних запасів підприємства
49.	Рентабельність грошових активів	пок. 4 / пок. 13 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини грошових активів підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню грошових активів підприємства
50.	Чиста рентабельність грошових активів	пок. 5 / пок. 13 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини грошових активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню грошових активів підприємства
51.	Рентабельність грошових коштів	пок. 4 / пок. 14 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини грошових коштів підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню грошових коштів підприємства
52.	Чиста рентабельність грошових коштів	пок. 5 / пок. 14 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини грошових коштів підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню грошових коштів підприємства

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
<b>Показники рентабельності капіталу (джерел формування майна) підприємства</b>				
53.	Рентабельність власного капіталу	пок. 4 / пок. 15 х 100 (збільшення)	Розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини власного капіталу підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню власного капіталу підприємства
54.	Чиста рентабельність власного капіталу	пок. 5 / пок. 15 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини власного капіталу підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню власних коштів підприємства
55.	Рентабельність акціонерного капіталу	пок. 4 / пок. 16 х 100 (збільшення)	Розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини акціонерного капіталу підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню акціонерного капіталу підприємства
56.	Чиста рентабельність акціонерного капіталу	пок. 5 / пок. 16 х 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини акціонерного капіталу підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню коштів підприємства, наданих акціонерами
57.	Рентабельність перманентного капіталу	пок. 4 / пок. 17 х 100 (збільшення)	Розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини перманентного капіталу підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню перманентного капіталу підприємства

## Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5
58.	Чиста рентабельність перманентного капіталу	пок. 5 / пок. 17 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини перманентного капіталу підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню власних і довгострокових залучених коштів підприємства
59.	Рентабельність залученого капіталу	пок. 4 / пок. 18 x 100 (збільшення)	Розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до середньої за період величини залученого на довгостроковій та короткостроковій основі капіталу підприємства	Показує величину прибутку від звичайної діяльності, що припадає на 1 гривню залученого капіталу підприємства
60.	Чиста рентабельність залученого капіталу	пок. 5 / пок. 18 x 100 (збільшення)	Розраховується як виражене у відсотках відношення чистого прибутку до середньої за період величини залученого капіталу підприємства	Показує величину чистого прибутку, що припадає на 1 гривню короткострокових та довгострокових залучених коштів підприємства
<b>Показники рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг)</b>				
61.	Рентабельність продажу товарів (продукції, робіт, послуг)	Ф2. ряд. (050-070-080)/ Ф2. ряд. 035 x 100% (збільшення)	Розраховується як відношення прибутку від основної діяльності до чистого виторгу від реалізації	Показує розмір прибутку від основної діяльності, що одержує підприємство з 1 гривні чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг
62.	Чиста рентабельність господарської діяльності	Ф2. ряд. 220/ Ф2. ряд. 035 x 100% (збільшення)	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого виторгу від реалізації	Показує розмір чистого прибутку що одержує підприємство з 1 гривні чистого доходу від реалізації продукції

### 6.3. Оцінка рентабельності господарської діяльності підприємства

*Рентабельність діяльності підприємства* характеризує ступінь прибутковості ведення бізнесу та відображає рівень результативності використання ресурсів підприємства, тобто отриманий ефект відносно ресурсів та витрат, що їх було використано для досягнення цього ефекту

Оцінка рентабельності в рамках діагностики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає :

- обчислення (із застосуванням ресурсного підходу) і визначення зміни показників результативності використання активів і капіталу підприємства, його доходу;
- з'ясування і кількісне вимірювання причин зміни результативності господарювання за окремими показниками рентабельності;
- оцінку взаємозв'язку рівня ділової активності і рентабельності в частині використання активів і капіталу підприємства;
- розробку заходів щодо підвищення .

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності майна підприємства;
- показники рентабельності капіталу;
- показники рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг).

Система показників рентабельності господарської діяльності підприємства при дослідженні рівня економічної ефективності господарювання наведена в табл. 6.1.

Оцінка рентабельності господарської діяльності підприємства передбачає обчислення й дослідження в динаміці зміни показників чистої та загальної рентабельності активів і капіталу, продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому обчислюються абсолютні та відносні зміни показників рентабельності, з'ясовуються їх тенденції, робиться висновок щодо прибутковості використання фінансово-майнового потенціалу підприємства.

В процесі подальшого аналізу з'ясовуються і кількісно вимірюються причини зміни результативності господарювання (за окремими показниками рентабельності) за рахунок впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

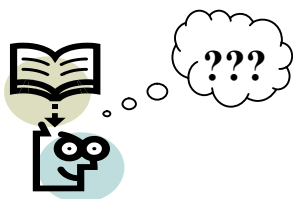
Для кількісної оцінки впливу низки факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на зміну показників рентабельності використовуються відповідні методи факторного аналізу. Вони застосовуються до детермінованих чи стохастичних моделей, які відображають взаємозв'язок між рентабельністю та чинниками, що її визначають. Результатом факторного аналізу є визначення потенційних можливостей збільшення рівня рентабельності підприємства.

На наступному етапі аналізу оцінюється взаємозв'язок рівня ділової активності і рентабельності в частині використання активів і капіталу підприємства. Дослідити цей взаємозв'язок надається можливим через моделювання залежності рентабельності активів (капіталу) від оборотності відповідних видів активів (капіталу) та рентабельності господарської діяльності:

$$\text{Рентабельність активів підприємства чи його капіталу} = \frac{\text{Оборотність активів підприємства чи капіталу}}{\text{Рентабельність діяльності}} \quad (6.5)$$

Цей алгоритм показує, що прибутковість активів чи капіталу підприємства обумовлена як ціновою політикою і рівнем витрат на виробництво продукції, що реалізується (вони комплексно відображаються у показнику рентабельності діяльності), так і діловою активністю підприємства, що вимірюється оборотністю активів підприємства чи джерел їх утворення.

За допомогою цієї моделі надається змоги визначити шляхи підвищення ступеня прибутковості використання активів і капіталу підприємства або їх складових частин, і розробити відповідні заходи щодо їх практичної реалізації. Так, при низькій прибутковості господарської діяльності необхідно намагатися прискорити обіг капіталу та його елементів і, навпаки, низька ділова активність, яка зумовлена будь якими чинниками, може бути компенсована тільки зниження прямих витрат або ростом цін на товари - підвищенням рентабельності продажу.



### Питання для самостійного опрацювання

1. Поняття і сутнісна характеристика ефективності господарської діяльності підприємства.
2. Мета і задачі аналізу ефективності господарської діяльності підприємства.
3. Необхідність визначення і аналізу стійкості економічного зростання підприємства.
4. Система показників для аналізу оборотності активів і капіталу підприємства.
5. Про що свідчить зниження показників оборотності активів у кількості оборотів?
6. Про що свідчить зростання середнього терміну обігу кредиторської заборгованості?
7. Методика аналізу рентабельності господарської діяльності підприємства: мета, завдання, джерела інформації.
8. Характеристика показників рентабельності активів.
9. Характеристика показників рентабельності капіталу.
10. Характеристика рентабельності діяльності.
11. Взаємозв'язок показників ділової активності і рентабельності підприємства.



## ДІАГНОСТИКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 7.1. Поняття, задачі та інформаційне забезпечення діагностики кредитоспроможності підприємства**  
**7.2. Попередня оцінка кредитоспроможності підприємства**  
**7.3. Методика діагностики кредитоспроможності підприємства**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с. 335-364], [36, с.475-482], [31, с.108-111], [4,с.204-214], [14].

### 7.1 Поняття, задачі та інформаційне забезпечення діагностики кредитоспроможності підприємства

**Кредитоспроможність** — це спроможність клієнта в повному обсязі та у визначений кредитною угодою строк розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Кредитоспроможність пов'язана із платоспроможністю.

**Метою діагностики кредитоспроможності** є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на основі якої кредитор приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин з клієнтом.

Досягнення мети реалізується через вирішення таких **завдань**:

- вивчення фінансового стану клієнта;
- попередження втрат кредитних ресурсів у результаті неефективної роботи позичальника;
- стимулювання суб'єктів господарювання в підвищенні ефективності своєї фінансово-господарської діяльності.

Основними джерелами інформації для оцінки кредитоспроможності підприємства є баланс та інші форми бухгалтерської звітності на кілька звітних дат.

До комплексу бухгалтерської звітності підприємства входять:

- Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)(ф. № 2);
- Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3);
- Звіт про власний капітал (ф. № 4).

### 7.2. Попередня оцінка кредитоспроможності підприємства

Попередню оцінку кредитоспроможності підприємства здійснює кредитний інспектор за даними Балансу (Звіту про фінансовий стан). Він вивчає також іншу доступну інформацію про потенційного позичальника та робить

попередній висновок про можливість надання йому кредиту.

Аналіз балансу дає змогу визначити, який обсяг коштів має в своєму розпорядженні підприємство та який за величиною кредит ці кошти забезпечують.

При дослідженні активу балансу рекомендують звернути увагу на такі моменти:

– у разі застави основних засобів, виробничих запасів, готової продукції, інших запасів і витрат право власності заставника на вкладені цінності має підтверджуватися включенням їх вартості до складу відповідних балансових статей.

– залишок коштів на поточному рахунку має відповідати даним банківської виписки на звітну дату.

– при аналізі дебіторської заборгованості потрібно звернути увагу на строки її погашення, оскільки надходження боргів може стати для позичальника одним із джерел повернення кредиту.

При вивченні пасиву балансу особливу увагу слід приділити дослідженню розділів, що відображують стан залучених коштів.

– проаналізувати кредитні угоди по тих позиках, заборгованість по яких відображена в балансі, і впевнитися, що вона не є простроченою.

– наявність простроченої заборгованості по кредитах інших банків є негативним чинником і свідчить про недоліки в роботі позичальника, які, можливо, планується компенсувати за допомогою нового кредиту.

– необхідно проконтролювати, щоб запропонована як забезпечення застава не була заставлена іншому банку.

– оцінюючи стан кредиторської заборгованості, слід впевнитися, що позичальник має змогу розраховуватися з кредиторами.

Однак аналіз балансу дає лише загальне уявлення про кредитоспроможність. Тому для розрахунку якісних показників кредитоспроможності використовують дані оперативного обліку, фінансового планування, відомості, що накопичуються в банках, у статистичних органах, дані анкет клієнтів, інформацію постачальників, результати обробки даних обстеження за спеціальними програмами, відомості спеціальних бюро по оцінці кредитоспроможності суб'єктів господарювання.

Отже, об'єктивна думка кредитора щодо ступеня кредитоспроможності позичальника має формуватися на підставі загального уявлення про клієнта, даних аналізу його фінансового стану та ефективності кредитної угоди або інвестиційного проекту.

При цьому можуть використовуватись наступні методи оцінки кредитоспроможності:

1) фінансових коефіцієнтів, які дають змогу оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства;

2) аналізу грошового потоку, за допомогою якого можна виявити тенденції та сезонну потребу підприємства в грошових ресурсах;

3) оцінки ділового ризику, яка уможливорює визначення рівня впливу на підприємство ризику, пов'язаного з діловим середовищем.



### 7.3. Методика діагностики кредитоспроможності підприємства

Діагностика фінансового стану позичальника є складовою діагностики кредитного ризику при формуванні рішення банку про надання кредиту.

*Діагностика фінансового стану позичальника* виконується в три етапи:

*1-й етап* - обчислення значень показників, що характеризують фінансовий стан позичальника;

*2-й етап* - оцінювання та узагальнення показників і визначення класу надійності позичальника;

*3-й етап* - складання аналітичного висновку.

Реалізація першого етапу передбачає обчислення і оцінку динаміки чотирьох груп аналітичних показників-критеріїв:

*I група* - попередня оцінка позичальника - це показники, що розраховуються з метою визначення ринкової позиції позичальника, його взаємовідносин з банком у минулому, перспектив розвитку. Показниками цієї групи є період функціонування підприємства (ФП), наявність бізнес-плану (БП), прибуткова діяльність (ПД), погашення позичок у минулому (ПП), сплата відсотків за користування кредитом (СВ),

*II група* - показники платоспроможності позичальника - коефіцієнт поточної ліквідності ( $K_{пл}$ ), коефіцієнт швидкої ліквідності ( $K_{шл}$ ), коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{ал}$ ).

*III група* - показники фінансової стійкості - коефіцієнт фінансової стійкості ( $K_{фс}$ ), коефіцієнт фінансової незалежності ( $K_{фн}$ ), коефіцієнт автономії ( $K_{ав}$ ), коефіцієнт оборотності балансу ( $K_{об}$ ), коефіцієнт маневреності власних коштів ( $K_{м}$ ).

*IV група* - показники надійності підприємства - коефіцієнт забезпечення кредиту ( $K_3$ ), оборотність дебіторської заборгованості ( $O_{дз}$ ), оборотність кредиторської заборгованості ( $O_{кз}$ ), оборотність готової продукції ( $O_{гп}$ ).

Наступним етапом аналізу є визначення класу позичальника.

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком підприємство - позичальник повинно бути віднесене до одного з п'яти класів, що характеризують його надійність та кредитний рейтинг (табл. 7.1).

Для встановлення класу позичальника визначається інтегрований показник його фінансового стану, що розраховується на підставі наведених вище коефіцієнтів, їх вагомих значень та вагомих коефіцієнтів груп показників.

Порядок визначення інтегрованого показника наступний:

1. Попередньо здійснюється аналіз розрахованих фактичних значень  $K_{пл}$ ,  $K_{шл}$ ,  $K_{ал}$ ,  $K_{фс}$ ,  $K_{фн}$ ,  $K_{ав}$ ,  $K_3$  - згідно з табл. 7.2. Залежно від того, в яких параметрах знаходиться фактичне значення коефіцієнта, останній набуває одного із значень (2, 1 чи 0).

2. Усі розраховані фактичні значення коефіцієнтів вносяться до табл. 7.3 (графа 5). У графу 6 таблиці вноситься оцінка кожного коефіцієнта ( $K_{пл}$ ,  $K_{шл}$ ,  $K_{ал}$ ,  $K_{фс}$ ,  $K_{фн}$ ,  $K_{ав}$ ,  $K_3$ ), визначена на підставі табл. 7.2. Оскільки, додаткова

**Таблиця 7.1 - Залежність можливостей і умов надання кредиту від рейтингу позичальника**

Клас	Характеристика надійності підприємства	Кредитний рейтинг	Можливість і умови надання кредиту
А	Дуже стійкий фінансовий стан	Дуже високий	Пільговий відсоток за користування кредитом. Надання кредиту без забезпечення. Контроль за фінансовим станом необов'язковий
Б	Стійкий фінансовий стан	Високий	Відсоток встановлюється на рівні ставки, діє на ринку. Зменшення форм забезпечення. Контроль за фінансовим станом необов'язковий
В	Ознаки фінансової напруги	Задовільний	Кредит може бути наданий на загальних умовах. Здійснюється поточний контроль за фінансовим станом
Г	Підприємство підвищеного ризику	Низький	Кредит може бути наданий за більш високою ставкою, що включає премію за ризик; під кілька видів забезпечення, в обмеженій (розміром статутного капіталу) сумі. Здійснюється контроль за документооборотом угоди, що кредитується
Д	Незадовільний фінансовий стан	Неприйнятний	Кредит не видається

**Таблиця 7.2- Оцінка коефіцієнтів**

Коефіцієнт	Оцінка		
	2	1	0
Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{ПЛ}$	2 і більше	Від 1 до 2	Менше 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності, $K_{ШЛ}$		0,3 і більше	Менше 0,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{АЛ}$		0,2 і більше	Менше 0,2
Коефіцієнт фінансової стійкості, $K_{ФС}$		0,6 і більше	Менше 0,6
Коефіцієнт фінансової незалежності, $K_{ФН}$		0,2 і більше	Менше 0,2
Коефіцієнт автономності, $K_{АВ}$		Менше 1	1 і більше
Коефіцієнт оборотності балансу, $K_{ОБ}$		0,7 і більше	Менше 0,7
Коефіцієнт маневреності, $K_{М}$		0,5 і більше	Менше 0,5
Коефіцієнт забезпеченості, $K_{З}$	2 і більше	Від 1,4 до 2	Менше 1,4

оцінка першої та четвертої груп показників (за винятком  $K_{З}$ ) не передбачена, то в графі 6 табл. 7.3 вказуються їх розраховані фактичні значення (гр. 5 = гр. 6).

3. Отримана оцінка помножується на вагоме значення коефіцієнта (ф. 6 x ф. 4).

Таблиця 7.3 - Розрахунок інтегрального показника фінансового стану позичальника

з/п	Назва показника	Теоретичне значення	Вагоме значення показника	Розрахункове значення показника	Оцінка коефіцієнта	Значення показника з урахуванням вагомості
<b>I група - Попередня оцінка позичальника</b> Вагомий коефіцієнт - 2						
1.	Період функціонування, ФП	0,5-5	0,5			
2.	Наявність бізнес-плану, БП	0-1	1			
3.	Прибуткова діяльність, ПД	0-3	2			
4.	Погашення позичок, ПП	0-1	6			
5.	Сплата відсотків, СВ	0-1	6			
<b>Разом за групою I</b>						
<b>II група - Показники платоспроможності</b> Вагомий коефіцієнт - 5						
1.	Коефіцієнт загальної ліквідності, $K_{ЗЛ}$	Не менше 2	8			
2.	Коефіцієнт ліквідності, $K_{ЛК}$	Не менше	7			
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{АЛ}$	Не менше	6			
<b>Разом за групою II</b>						
<b>III група - Показники фінансової стійкості</b> Вагомий коефіцієнт - 4						
1.	Коефіцієнт фінансової стійкості, $K_{ФС}$	Не менше	6			
2.	Коефіцієнт фінансової незалежності, $K_{ФН}$	Не менше	5			
3.	Коефіцієнт автономності, $K_{АВ}$	Не більше 1	4			
4.	Коефіцієнт оборотності балансу, $K_{ОБ}$	Не менше	4			
5.	Коефіцієнт маневреності, $K_{М}$	Не менше	4			
<b>Разом за групою III</b>						
<b>IV група - Показники «надійності» підприємства</b> Вагомий коефіцієнт - 2						
1.	Коефіцієнт забезпечення кредиту, $K_3$	Не менше	8			
2.	Оборотність дебіторської заборгованості, $O_{ДЗ}$	0-2	2			
3.	Оборотність кредиторської заборгованості, $O_{КЗ}$	0-2	2			
4.	Оборотність готової продукції, $O_{ГП}$	0-2	2			
<b>Разом за групою IV</b>						
<b>Усього(8)</b>						
<b>КЛАС</b>						

4. Сума значень показників по кожній групі помножується на вагомий коефіцієнт відповідної групи.

5. Визначається сума значень усіх груп (8).

6.3 огляду на суми значень усіх показників визначається клас позичальника на підставі рейтингової шкали (табл.7.4) . Залежно від того, в яких параметрах знаходиться значення 8, позичальник відноситься до певного класу (А, Б, В, Г, Д).

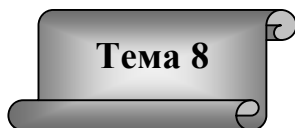
**Таблиця 7.4 - Рейтингова шкала для визначення класу позичальника**

Значення інтегрованого показника	Клас
Понад 200	А
Від 160 до 200	Б
Від 135 до 160	В
Від 110 до 135	Г
Менше ПО	Д



### Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке кредит?
2. У чому полягає сутність кредитоспроможності підприємства і яка мета її визначення?
3. Як здійснюється аналіз кредитоспроможності клієнта (позичальника)?
4. Як виконується розрахунок показників, що визначають ринкову позицію позичальника?
5. Як здійснюється аналіз показників, що визначають ринкову позицію позичальника?
6. Назвіть показники, що характеризують кредитоспроможність підприємства-позичальника.
7. Укажіть показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства.
8. Наведіть показники, що характеризують кредитну надійність підприємства.
9. За якою схемою здійснюється аналіз класів, що характеризують надійність підприємства-позичальника?
10. Який порядок визначення інтегрованого показника щодо кредитоспроможності підприємства?
11. Як визначається оборотність кредиторської заборгованості?



## ДІАГНОСТИКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

**8.1. Значення, напрямки й джерела інформаційного забезпечення діагностики грошових коштів та їх руху**

**8.2 Оцінка наявності й ефективності використання грошових коштів підприємства**

**8.3. Методика діагностики грошових потоків підприємства**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.219-273], [2, с.185-227], [3, с. 249-267], [5, с.70-85], [38, с.45-49], [16,с.25-56 ], [14], [19, с. 129-158], [22, с.247-262], [31, с. 89-97], [34, с.561-600].

### **8.1. Значення, напрямки й джерела інформаційного забезпечення діагностики грошових коштів та їх руху**

Грошові кошти виступають важливим фактором, який визначає життєздатність і фінансовий стан підприємства.

Найважливіше значення мають не тільки обсяги наявних грошових коштів, джерела їх формування, забезпеченість ними зобов'язань, а й внутрішні потенційні можливості підприємства щодо формування (утворення, генерування) грошових коштів у процесі господарської діяльності. Навіть при відсутності грошей на момент оцінки, підприємство може бути визнано фінансово надійним і привабливим при наявності здатності до утворення грошей у майбутньому.

Найважливішими факторами одержання «грошового прибутку» є:

- ✓ одержання позитивного грошового потоку за всіма напрямками (видами) діяльності підприємства;
- ✓ забезпечення високої швидкості грошового обігу;
- ✓ проведення ефективної трансформації грошових потоків (без вартісних і тимчасових втрат на окремих стадіях грошового обігу);
- ✓ забезпечення синхронності й рівномірності грошових потоків підприємства.

В межах діагностики грошових коштів та їх руху виділяються два напрямки:

- оцінка наявності й ефективності використання грошових коштів підприємства
- аналіз руху грошових коштів підприємства (аналіз грошових потоків).

Основу інформаційного забезпечення реалізації кожного з напрямків діагностики складає фінансова і бухгалтерська звітність підприємства.

## 8.2 Оцінка наявності й ефективності використання грошових коштів підприємства

*Основною метою оцінки наявності й ефективності використання грошових коштів* є визначення потенційних можливостей підприємства з підвищення ефективності їх використання і забезпечення відповідного рівня платоспроможності.

Оцінка наявності й ефективності використання грошових коштів підприємства проводиться на підставі обчислення відповідних показників і дослідження їх змін в абсолютних і відносних одиницях виміру.

Для характеристики наявності грошових активів і грошових коштів підприємства використовуються:

- коефіцієнт участі грошових активів в оборотному капіталі ( $KU_{ГА}$ );
- коефіцієнт участі грошових коштів в грошових активах ( $KU_{ГК}$ );
- коефіцієнт відволікання вільного залишку грошових активів в інвестиційну діяльність ( $K_{КФІ}$ );
- коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{а.л.}$ ) (табл. 8.1).

Для характеристики ефективності використання грошових коштів підприємства використовуються показники оборотності і рентабельності:

- коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових надходжень підприємства ( $K_{ГК}^{об,ГН}$ );
- період обороту грошових коштів відносно грошових надходжень підприємства ( $П_{ГК}^{об,ГН}$ );
- коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових витрат підприємства ( $K_{ГК}^{об,ГВ}$ );
- період обороту грошових коштів відносно грошових витрат підприємства ( $П_{ГК}^{об,ГВ}$ );
- рентабельність грошових коштів ( $P_{ГК}$ );
- чиста рентабельність грошових коштів ( $ЧР_{ГК}$ );
- чиста рентабельність короткострокових фінансових вкладень ( $ЧР_{КФВ}$ ) (таблиця 8.1).

Частковими показниками ефективності використання грошових коштів є показники їх оборотності і рентабельності в рамках основної і відповідно операційної діяльності

В процесі аналізу наявності і ефективності використання грошових коштів досліджується динаміка наведених у таблиці 1 показників, і з'ясовуються причини їх змін. Проводиться факторний аналіз і розробляються шляхи усунення негативних моментів, які виникли на підприємстві і призвели до неефективного використання грошових коштів.

Таблиця 8.1 – Показники наявності та ефективності використання грошових коштів підприємства

№ з/п	Назва показника	Методика розрахунку	Умовні позначення	Стисла характеристика
1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b>Показники наявності грошових коштів</b>			
1.1	коефіцієнт участі грошових активів в оборотних активах ( $KU_{GA}$ )	$KU_{GA} = \frac{GA}{OA}$	$GA$ – грошові активи підприємства (грошові кошти і їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції), тис. грн; $OA$ – оборотні активи підприємства, тис. грн	Характеризує ступінь участі грошових активів в оборотному капіталі підприємства.
1.2	коефіцієнт участі грошових коштів в грошових активах ( $KU_{GK}$ )	$KU_{GK} = \frac{GK}{GA}$	$GK$ – грошові кошти підприємства, тис. грн; $OA$ – оборотні активи підприємства, тис. грн	Частина грошових коштів в грошових активах підприємства. Показує скільки грошових коштів міститься в 1 грн грошових активів
1.3	коефіцієнт відволікання вільного залишку грошових активів в інвестиційну діяльність ( $K_{KFI}$ )	$K_{KFI} = \frac{KFI}{GA}$	$KFI$ – короткострокові фінансові інвестиції підприємства, тис. грн; $GA$ – грошові активи підприємства (грошові кошти і їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції), тис. грн	Свідчить про рівень відволікання вільного залишку грошових активів у короткострокові фінансові вкладення підприємства. показує частку грошових активів, яку зосереджено в поточних фінансових інвестиціях підприємства
1.4	коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{a.l.}$ )	$K_{a.l.} = \frac{GK}{PZ}$	$GK$ – грошові кошти підприємства, тис. грн $PZ$ – поточні (короткострокові) зобов'язання підприємства, тис. грн	Частина короткострокової заборгованості підприємства, яку воно може сплатити за рахунок наявних грошових коштів найближчим часом. Надає характеристику платоспроможності підприємства на конкретну дату, як правило, на дату складання балансу. Низьке значення коефіцієнту вказує на зниження платоспроможності підприємства

1	2	3	4	5
<b>2</b>	<b>Показники ефективності використання грошових коштів</b>			
2.1	коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових надходжень підприємства ( $K_{ГК}^{об,ГН}$ )	$K_{ГК}^{об,ГН} = \frac{ГН}{\overline{ГК}}$	$ГН$ – сума грошових надходжень підприємства за період дослідження, тис. грн; $\overline{ГК}$ – середні грошові кошти за період дослідження, тис. грн	Свідчить про інтенсивність надходження грошових коштів, їх участь в операційному циклі підприємства. Вимірюється кількістю оборотів. Відображає скільки грошового доходу припадає на 1 грн грошових коштів.
2.2	період обороту грошових коштів відносно грошових надходжень підприємства ( $П_{ГК}^{об,ГН}$ )	$П_{ГК}^{об,ГН} = \frac{Д}{K_{ГК}^{об,ГН}}$ або $П_{ГК}^{об,ГН} = \frac{\overline{ГК}}{ГН_{одн}}$ або $П_{ГК}^{об,ГН} = \frac{\overline{ГК} \times Д}{ГН}$	$K_{ГК}^{об,ГН}$ – коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових надходжень підприємства, об.; $Д$ – кількість днів у досліджуваному періоді, дні.; $ГН_{одн}$ – розмір грошових надходжень підприємства в середньому за один день періоду дослідження, тис. грн; $\overline{ГК}$ – середні грошові кошти за період дослідження, тис. грн	Характеризує в середньому довготривалість одного обороту грошових надходжень на підприємство
2.3	коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових витрат підприємства ( $K_{ГК}^{об,ГВ}$ )	$K_{ГК}^{об,ГВ} = \frac{ГВ}{\overline{ГК}}$	$ГВ$ – сума грошових витрат підприємства за період дослідження, тис. грн; $\overline{ГК}$ – середні грошові кошти за період дослідження, тис. грн	Свідчить про інтенсивність витрачання грошових коштів, їх участь в операційному циклі підприємства. Вимірюється кількістю оборотів. Відображає скільки грошових витрат припадає на 1 грн грошових коштів.



## Продовження таблиці 8.1

1	2	3	4	5
2.4	період обороту грошових коштів відносно грошових витрат підприємства ( $P_{ГК}^{об,ГВ}$ )	$P_{ГК}^{об,ГВ} = \frac{Д}{K_{ГК}^{об,ГВ}}$ або $P_{ГК}^{об,ГВ} = \frac{\overline{ГК}}{ГВ_{одн}}$ або $P_{ГК}^{об,ГВ} = \frac{\overline{ГК} \times Д}{ГВ}$	$K_{ГК}^{об,ГВ}$ - коефіцієнт оборотності грошових коштів відносно грошових витрат підприємства, об.; $Д$ - кількість днів у досліджуваному періоді, дні.; $ГВ_{одн}$ - розмір грошових витрат підприємства в середньому за один день періоду дослідження, тис. грн	Характеризує в середньому довготривалість одного обороту грошових витрат підприємства
2.5	рентабельність грошових коштів ( $P_{ГК}$ )	$P_{ГК} = \frac{\overline{П}}{\overline{ГК}} \times 100$	$\overline{П}$ - прибуток підприємства від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн; $\overline{ГК}$ - середні грошові кошти за період дослідження, тис. грн	Відображає результативність використання грошових коштів підприємства. Показує скільки прибутку підприємства припадає на 1 грн грошових коштів.
2.6	чиста рентабельність грошових коштів ( $ЧР_{ГК}$ )	$ЧР_{ГК} = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{ГК}} \times 100$	$\overline{ЧП}$ - чистий прибуток підприємства, тис. грн; $\overline{ГК}$ - середні грошові кошти за період дослідження, тис. грн	Свідчить про чисту економічну ефективність використання грошових коштів підприємства. Показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн грошових коштів підприємства.
2.7	чиста рентабельність короткострокових фінансових вкладень ( $ЧР_{КФВ}$ )	$ЧР_{КФВ} = \frac{\overline{ЧП}^{КФІ}}{\overline{КФІ}} \times 100$	$\overline{ЧП}^{КФІ}$ - чистий прибуток підприємства, отриманий від фінансових інвестицій короткострокового характеру тис. грн; $\overline{КФІ}$ - середня за період величина короткострокових фінансових інвестицій підприємства, тис. грн	Відображає чисту економічну ефективність використання тимчасово вільних грошових коштів підприємства. Показує скільки чистого прибутку від короткострокових фінансових інвестицій підприємства припадає на 1 грн вкладених в них грошових коштів.

### 8.3. Методика діагностики грошових потоків підприємства

#### **Головна мета діагностики руху грошових коштів (грошових потоків)**

– оцінити здатність підприємства генерувати кошти в розмірі й у терміни, необхідні для здійснення планованих витрат.

Оцінка руху грошових коштів передбачає:

- оцінку чистого руху грошових коштів за видами діяльності;
- аналіз структури притоку й відтоку грошових коштів підприємства за результатами здійснення господарських операцій в рамках операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

У процесі аналізу чистого руху грошових коштів за видами діяльності вивчається динаміка залишків коштів, а також їхнього притоку й відтоку в результаті здійснення господарських операцій, пов'язаних з операційною, фінансовою й інвестиційною діяльностями.

За станом руху грошових коштів (чистих грошових потоків у розрізі видів діяльності) надається можливим робити висновки про якість управління підприємством. Залежність якості управління підприємством від структури чистих грошових потоків представлена в таблиці 8.2

**Таблиця 8.2 – Використання показників руху грошових коштів для оцінки якості управління підприємством**

Якість управління Рух грошових коштів	гарне	нормальне	кризове
<i>ЧГП (оп)</i>	$>0$	$>0$	$<0$
<i>ЧГП (інв)</i>	$<0$	$<0$	$>0$
<i>ЧГП (фін)</i>	$<0$	$>0$	$>0$

Як бачимо, якість управління підприємством буде перебувати на прийнятному рівні лише в тому випадку, якщо буде мати позитивне значення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності. Іншими словами, підприємство буде вчасно одержувати оплату за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги від покупців і замовників. Крім того, витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) будуть менше отриманих доходів, тобто підприємство буде мати прибуток.

У ході подальшого аналізу детальному вивченню піддаються склад і структура джерел надходження грошових коштів і напрямків їх витрати у розрізі видів діяльності. У процесі такого дослідження використовуються методи горизонтального та вертикального аналізу.

Застосування цих методів потребує попереднього визначення сум валових надходжень і валових витрат підприємства за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю.

До валових надходжень від операційної діяльності відносяться суми надходжень від покупців (замовників) і інших надходжень від операційної діяльності. До валових витрат за цим видом діяльності – суми платежів

постачальникам, інших операційних витрат, випланих відсотків, податків з обороту й податків на прибуток.

Для визначення:

- суми грошових коштів, що надійшли від покупців, необхідно скорегувати суму прибутку від реалізації продукції (товарів, послуг) на суму змін дебіторської заборгованості й отриманих авансів;

- суми інших надходжень від операційної діяльності варто врахувати зміни в складі прибутку майбутніх періодів і дебіторської заборгованості, пов'язаної з іншим операційним прибутком;

- суми коштів, випланих постачальникам, варто скорегувати собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг) на зміни в складі запасів, кредиторський заборгованості й суму амортизації, що входить у її склад;

- суми випланих інших операційних видатків варто послідовно скорегувати всі видатки, пов'язані з операційною діяльністю (крім собівартості реалізованої продукції, товарів, послуг);

- суми випланих відсотків варто скорегувати фінансові видатки, наведені у звіті про фінансові результати на зміну заборгованості по відсотках, що підлягають сплаті, що відображена в балансі в складі статті «Інші поточні зобов'язання»;

- суми випланих податків з обігу (ПДВ, акцизного збору) варто врахувати зміну заборгованості по розрахунках з бюджетом по цих податках;

- суми випланих податків на прибуток необхідно скорегувати суму нарахованого податку на зміну в розрахунках з бюджетом по відстрочених і поточних платежах.

Валові надходження від інвестиційної діяльності являють собою суму грошових коштів, отриманих у вигляді дивідендів і відсотків, в результаті реалізації необоротних активів та майнових комплексів, тощо. Валові витрати за цим видом діяльності – це кошти, витрачені на придбання фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, інші платежі.

До валових доходів від фінансової діяльності відносять суми, які надійшли від додаткової емісії акцій, отриманих позик, тощо. Валові витрати за цим видом діяльності представлені сумами повернених кредитів, випланих дивідендів, іншими платежами.

Оформляються результати аналізу структури надходження й використання коштів спеціальною аналітичною таблицею в якій знаходять висвітлення зміна складу й структури притоку й відтоку грошових коштів у розрізі видів діяльності.

Завершається аналіз оцінкою синхронності формування позитивного і негативного грошових потоків у розрізі окремих інтервалів звітнього періоду, а також визначенням динаміки залишків грошових активів підприємства, що відображає рівень цієї синхронності й забезпечує абсолютну платоспроможність підприємства.



## Питання для самостійного опрацювання

1. Яка головна мета діагностики вхідних і вихідних грошових потоків?
2. У чому полягає сутність діагностики вхідних і вихідних грошових потоків?
3. Як розраховується довжина операційного циклу?
4. Наведіть методику аналізу руху грошових коштів за прямим методом.
5. Наведіть таблицю, за якою здійснюється аналіз руху грошових коштів у розрізі видів діяльності за прямим методом.
6. Дайте визначення операційної діяльності підприємства.
7. Дайте визначення інвестиційної діяльності підприємства.
8. Дайте визначення фінансової діяльності підприємства.
9. Наведіть приклади іншої діяльності підприємства.
10. Що дозволяють оптимізувати моделі Баумоля та Міллера-Орра?
11. Розкрийте сутність моделі Баумоля.
12. Розкрийте сутність моделі Міллера-Орра.



## ДІАГНОСТИКА РИНКОВОЇ АКТИВНОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики ринкової активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства**
- 9.2 Методика діагностики положення підприємства на ринку цінних паперів**
- 9.3. Методичні засади діагностики ефективності інвестиційної діяльності підприємства**

**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.498-545], [2, с.504-564], [4, с.252-265], [5, с.119-130], [14], [19, с.9-129], [22, с.273-303], [24, с.102-104], [26, с.198-228], [31, с.126-156], [32, с.414-444].

### **9.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення діагностики ринкової активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства**

**Ринкова активність** – це здатність підприємства до ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем, що проявляється через інтенсифікацію та активізацію діяльності на різних видах ринку, зокрема ринку цінних паперів, і підвищення інвестиційної привабливості та надійності його цінних паперів.

**Інвестиційна привабливість підприємства** – ваба з точки зору надійності вкладень і стабільності отримання високих доходів, за умов незначного рівня ризику і високої ліквідності.

**Ефективна інвестиційна діяльність сприяє** створенню на підприємстві умов, які забезпечують його ринкову активність та інвестиційну привабливість.

**Метою діагностики ринкової активності та ефективності інвестиційної діяльності є** – виявлення потенційних можливостей підвищення інвестиційної привабливості та ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Діагностика ринкової активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства здійснюється за двома напрямками:

- діагностика положення підприємства на ринку цінних паперів (інвестиційної привабливості);
- діагностика ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Основними джерелами інформаційного забезпечення діагностики ринкової активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства є фінансова звітність підприємства, а також дані кон'юнктури фондового ринку, засобів масової інформації тощо.

### **9.2 Методика діагностики положення підприємства на ринку цінних паперів**

Діагностика положення підприємства на ринку цінних паперів передбачає оцінку і прогнозування інвестиційної привабливості підприємств (привабливість з точки зору надійності вкладень і стабільності отримання високих доходів, за умов незначного рівня ризику і високої ліквідності інвестицій).

**Метою аналізу інвестиційної привабливості підприємства** є комплексна і системна оцінка і прогнозування перспектив його розвитку з позиції ефективності вкладення капіталу.

Методика оцінки інвестиційної привабливості діючого підприємства насамперед повинна припускати виявлення стадії його життєвого циклу: 1) "народження"; 2) "дитинство"; 3) "юність"; 4) "рання зрілість"; 5) "остаточна зрілість"; 6) "старіння".

Загальний період всіх стадій життєвого циклу підприємства визначається приблизно в 20 - 25 років, після чого воно припиняє своє існування або

відроджується на новій основі й з новим складом власників і управлінського персоналу.

Інвестиційно привабливими вважаються ті підприємства, що перебувають у процесі росту, тобто на перших чотирьох стадіях свого розвитку. На стадії "остаточної зрілості" інвестування доцільно тільки в тому випадку, якщо продукція підприємства має досить високі маркетингові перспективи, а обсяг інвестицій у технічне переозброєння невеликий і вкладені кошти можуть окупитися в найкоротший термін. На стадії "старіння" інвестування, як правило, недоцільне, за винятком тих випадків, коли очікується певне перепрофілювання підприємства (у цьому випадку можлива певна економія інвестиційних ресурсів у порівнянні з новим будівництвом).

Визначення стадій життєвого циклу підприємства здійснюється шляхом проведення динамічного аналізу. З цією метою за ряд останніх років аналізується динаміка показників обсягу продукції, загальної суми активів, суми власного капіталу і прибутку. За темпами зміни цих показників можна судити про стадію життєвого циклу підприємства. Найбільш високі темпи приросту показників за ряд років характерні для стадії "юність" і "рання зрілість"; стабілізація більшості перерахованих показників характерна для стадії "остаточна зрілість", а зниження - для стадії "старіння".

Поряд з виявленням стадії життєвого циклу підприємства оцінка його інвестиційної привабливості припускає проведення фінансового аналізу її діяльності. Такий аналіз дозволяє оцінити можливу прибутковість і терміни повернення інвестованих коштів, а також виявити найбільш значимі за фінансовими наслідками інвестиційні ризики.

Показники, які застосовуються в рамках фінансової діагностики інвестиційної привабливості підприємств України і алгоритми їх розрахунку наведені в табл. 9.1.

**Таблиця 9.1 - Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємств України**

№ з/п	Назва показника	Алгоритм розрахунку	Нормативне значення
1	2	3	4
<b>1</b>	<b><i>Показники оцінки майнового стану підприємства</i></b>		
1.1	Коефіцієнт зносу основних засобів	сума нарахованого зносу/ первинна вартість основних засобів	Зменшення
1.2	Коефіцієнт оновлення основних засобів	вартість введених в експлуатацію основних засобів за період / вартість основних засобів на кінець періоду	Збільшення
1.3	Коефіцієнт вибуття основних засобів	вартість основних засобів, що вибули протягом періоду / вартість основних засобів на початок періоду	Повинен бути меншим ніж коефіцієнт оновлення основних засобів

## Продовження таблиці 9.1

1	2	3	4
<b>2</b>	<b>Показники оцінки ліквідності (платоспроможності) підприємства</b>		
2.1	Коефіцієнт поточної ліквідності	поточні активи / поточні зобов'язання	>1
2.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	поточні активи – матеріальні оборотні активи / поточні зобов'язання	0,6-0,8
2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	грошові кошти + поточні фінансові інвестиції / поточні зобов'язання	>0, збільшення
2.4	Чистий оборотний капітал, тис. грн	поточні активи – поточні зобов'язання	>0, збільшення
<b>3</b>	<b>Показники оцінки фінансової стійкості підприємства</b>		
3.1	Коефіцієнт автономії	власний капітал / валюта балансу	>0,5
3.2	Коефіцієнт фінансової залежності	зобов'язання / валюта балансу	<1, зменшення
3.3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	власні оборотні засоби / поточні активи	>0,1
3.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власні оборотні засоби / власний капітал	>0, збільшення
<b>4</b>	<b>Показники оцінки ділової активності підприємства</b>		
4.1	Коефіцієнт оборотності активів	чиста виручка від реалізації / середня величина оборотних активів	Збільшення
4.2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	чиста виручка від реалізації / середня величина кредиторської заборгованості	Збільшення
4.3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	чиста виручка від реалізації / середня величина дебіторської заборгованості	Збільшення
4.4	Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	тривалість періоду / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення
4.5	Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	тривалість періоду / коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення
4.6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	чиста виручка від реалізації / середня величина матеріальних запасів	Збільшення

## Продовження таблиці 9.1

1	2	3	4
4.7	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	чиста виручка від реалізації / середня величина основних засобів	Збільшення
4.8	Коефіцієнт оборотного капіталу	чиста виручка від реалізації / середня величина оборотного капіталу	Збільшення
<b>5</b>	<b>Показники оцінки рентабельності підприємства</b>		
5.1	Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток / середня величина активів	>0, збільшення
5.2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток / середня величина власного капіталу	>0, збільшення
5.3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	чистий прибуток / чиста виручка від реалізації	>0, збільшення
5.4	Коефіцієнт рентабельності продукції	прибуток від основної діяльності / витрати за основною діяльністю	>0, збільшення

Ці показники характеризують різні сторони інвестиційної привабливості підприємства, але не дають можливості оцінити їх у взаємозв'язку.

Вважаємо, що комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств й ступеня надійності їхніх акцій, повинен базуватися на інтегральній оцінці інвестиційної привабливості підприємства, яка б урахувала стабільність діяльності емітента й перспективність одержання доходів інвесторами, і здійснювалась на підставі невеликої кількості фінансових коефіцієнтів. Разом з тим, ці критеріальні показники повинні максимально задовольняти потреби податкових органів, кредитних установ, акціонерів і партнерів підприємства за договірними відносинами, а також найбільш точно й повно характеризувати фінансово-господарську діяльність підприємства.

Нижче пропонується авторська методика визначення інвестиційної привабливості підприємств торгівлі, яка базується на інтегральному аналізі рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

При відборі пріоритетних універсальних показників, що характеризують фінансово-економічний потенціал підприємств торгівлі, слід виходити насамперед з галузевої специфіки формування й використання фінансових ресурсів, а саме:

- кратності циклу й висоти швидкості обороту оборотних коштів;
- специфіки виконуваних функцій;
- особливостей формування доходів і прибутку;



- наявності (відсутності) простроченої дебіторської заборгованості покупців;
- форм реалізації продукції;
- можливості залучення для формування фінансових ресурсів довгострокових і короткострокових кредитів банків.

Крім галузевої специфіки при виборі показників слід ураховувати простоту розрахунку, доступність інформації, виключення повторень в оцінці тих або інших сторін фінансового становища, а також забезпечення комплексності оцінки при обмеженій кількості показників.

Показники для визначення інтегрального рангового показника інвестиційної привабливості підприємства, що відповідають цим умовам, наведені в табл. 9.2, і належать до наступних індикаторних груп:

- прибутковості (рентабельності). Характеризують прибутковість підприємства і якість управління його активами. Вони також відображають ефективність використання й прибутковість вкладеного капіталу;
- платоспроможності й стану капіталу. Відображають ефективність використання власного й позикового капіталу, і характеризують здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями;
- комерційної активності підприємства (оборотності активів). Вони показують виробничий потенціал підприємства й характеризують на скільки ефективно підприємство використовує свої кошти;
- ліквідності активів. Характеризують ступінь захисту коштів власників акцій у випадку банкрутства підприємства.
- ринкового потенціалу акцій. Вони відображають перспективи росту вартості акцій, характеризують динаміку розвитку підприємства, його експортний потенціал, а також виступають орієнтиром для вибору надійних і безпечних, з погляду вкладення коштів, цінних паперів.

Складовими інтегрального показника рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств є:

- рівень перспективності одержання доходів ( $P_{пд}$ );
- рівень стабільності фінансової діяльності ( $P_{сфд}$ ).

Ці показники розглядаються як синтетичні (агреговані) результати проведення оцінки, які включають у себе конкретні аналітичні показники. У якості таких застосовуються показники фінансово-економічного потенціалу акціонерного товариства (табл. 9.2). При цьому вони поділяються на дві групи (відповідно показникам, обраним для моделювання інтегрального рангового показника інвестиційної привабливості підприємства), і ранжуються за ступенем їхнього впливу на синтетичний показник експертним шляхом.

Далі встановлюється рангова значимість агрегованих показників (теж експертним методом), яка є складовою частиною економіко-математичної моделі визначення інтегрального рангового показника оцінки інвестиційної привабливості акціонерного товариства.

Для розрахунку інтегрального рангового показника інвестиційної привабливості підприємства нами пропонується наступний алгоритм:

**Таблиця 9.2 - Система показників фінансово-економічного потенціалу акціонерних товариств**

№ з/п	Показник	Умовні позначення	Допустимі значення	Алгоритм розрахунку	Група класифікації
1	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними обіговими коштами	$K_{ОВК}$	$\geq 0,5$	$\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси та витрати}}$	Платоспроможності та стану капіталу
2	Коефіцієнт стану власного та запозиченого капіталу	$K_{ВЗ}$	$\geq 1$	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Запозичений капітал}}$	Платоспроможності та стану капіталу
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{ПЛ}$	$\geq 1,5$	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}$	Ліквідності активів
4	Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу	$R_{АК}$	$\geq 0,2$	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина акціонерного капіталу}}$	Платоспроможності та стану капіталу, прибутковості
5	Коефіцієнт дивідендних виплат	$K_{ДВ}$	$\geq 0,5$	$\frac{\text{Дивіденди по звичайним акціям}}{\text{Чистий прибуток}}$	Ринкового потенціалу акцій
6	Коефіцієнт оборотності поточних активів	$K_{ОПА}$	$\geq 6$	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середня величина поточних активів}}$	Комерційної (ділової) активності
7	Коефіцієнт „ціна - прибуток”	$K_{ЦП}$	$\geq 5$	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Сукупний прибуток на акцію}}$	Ринкового потенціалу акцій

$$R_{III} = 0,26P_{AK} + 0,065K_{B3} + 0,052K_{OBK} + 0,13K_{III} + 0,143K_{OPA} + 0,28K_{ДВ} + 0,07K_{ЦП} \quad (9.1)$$

де  $R_{III}$  – інтегральний ранговий показник інвестиційної привабливості підприємства;

$P_{AK}$  – коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу;

$K_{CB3}$  – коефіцієнт співвідношення власного та запозиченого капіталу;

$K_{ЗВК}$  – коефіцієнт забезпеченості запасів власними та обіговими коштами;

$K_{III}$  – коефіцієнт поточної ліквідності;

$K_{OPA}$  – коефіцієнт оборотності поточних активів;

$K_{ДВ}$  – коефіцієнт дивідендних виплат;

$K_{ЦП}$  – коефіцієнт співвідношення „ціна-прибуток”

Інтегральний ранговий показник інвестиційної привабливості підприємства рекомендується використовувати для диференціації підприємств на класи: вищий, перший, другий, третій і четвертий класи.

До вищого класу відносяться підприємства, у яких індивідуальні показники фінансово-економічного потенціалу близькі до показників еталонного підприємства. У якості еталонного виступає умовне підприємство, сформоване із кращих значень показників досліджуваної сукупності підприємств.

Емітентів, що належать до вищого класу відрізняє абсолютно стійке фінансове становище. Вони мають потенційні можливості економічного росту.

Підприємства першого класу мають незначні відхилення від норми за окремими показниками. Їхнє фінансове становище й можливості ефективного розвитку трохи гірші.

Другий клас утворюють підприємства, які мають ознаки фінансової напруженості, але володіють потенційними можливостями їхнього подолання.

До третього класу відносяться підприємства підвищеного ризику, здатні перебороти напруженість фінансового стану за рахунок диверсифікованості, відновлення продукції, реконструкції, використання нових технологій.

Четвертий клас - це підприємства з незадовільним фінансовим становищем і відсутністю перспектив його стабілізації.

Відповідно до виділених класів і рангового показника інвестиційної привабливості підприємства-емітента, рекомендується привласнювати категорію надійності його акціям за принципом «чим вище клас, тим вище надійність».

### **9.3. Методичні засади діагностики ефективності інвестиційної діяльності підприємства**

*Метою діагностики ефективності інвестиційної діяльності є - забезпечення обґрунтування найбільш ефективних шляхів реалізації*

інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку, які б сприяли підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства та ефективності господарювання.

**Основними завданнями діагностики ефективності інвестиційної діяльності**, які сприяють реалізації інвестиційної стратегії, підвищенню інвестиційної активності та зростанню ефективності господарювання підприємства, є:

- вибір напрямків інвестиційної діяльності й інвестиційних проектів підприємства.

Реалізація цієї задачі припускає попередню оцінку альтернативних проектів управлінських рішень у сфері формування інвестицій й інвестиційних ресурсів підприємства. Слід зазначити, що основні критерії ухвалення рішення в області управління інвестиційною діяльністю визначаються самим підприємством і відображають його інвестиційну стратегію та конкретну політику в сфері функціональних систем управління інвестиціями.

- аналіз різних аспектів інвестиційної діяльності підприємства (за складом та структурою).

У процесі реалізації цієї функції проводиться експрес-аналіз окремих інвестиційних операцій; досліджується рівень і динаміка основних показників ефективності інвестицій у розрізі окремих їх форм і „центрів відповідальності”; здійснюється фундаментальний аналіз факторів, які впливають на окремі показники інвестиційної діяльності в періоді, що розглядається.

- загальна оцінка інвестиційних потреб підприємства і форм фінансування.

Рішення цього завдання полягає в прогнозуванні загальної потреби в інвестиційних ресурсах, необхідних для реалізації розробленої інвестиційної стратегії (за окремими етапами її здійснення); визначенні можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних (прибутку, амортизаційних відрахувань і т.п.) і позикових джерел фінансування; оптимізації структури джерел інвестиційних ресурсів з метою забезпечення фінансової стабільності підприємства в процесі інвестиційної діяльності; мінімізації рівня інвестиційного ризику шляхом диверсифікації інвестиційних проектів і фінансових інструментів інвестування, запобігання окремих видів інвестиційних ризиків й передачі їх партнерам по бізнесу, пошуку ефективних форм їх внутрішнього та зовнішнього страхування.

- оцінка ефективності реальних інвестицій.

Рішенням цього завдання є виявлення потреби в реновації діючих основних засобів і нематеріальних активів, а також в обсязі й структурі капітальних активів, які знов формуються; пошук й оцінка інвестиційної привабливості окремих реальних проектів і відбір найбільш ефективних з них; формування інвестиційної програми реальних інвестицій підприємства й забезпечення її реалізації. Загальними критеріями ефективності реальних інвестицій є максимальна рентабельність і висока ліквідність інвестицій, мінімальний період окупності і низький рівень ризику.

- оцінка ефективності фінансових інвестицій.

Передбачає визначення мети фінансового інвестування; оцінку інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів інвестування й відбір найбільш ефективних з них; формування портфеля фінансових інвестицій за критеріями рівня його прибутковості, ризику й ліквідності; проведення своєчасної реструктуризації цього портфеля.

➤ здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень в сфері інвестиційної діяльності.

Реалізація цього завдання інвестиційного аналізу пов'язана зі створенням систем внутрішнього контролю на підприємстві; розподілом контролюючих обов'язків між окремими службами й інвестиційними менеджерами; визначенням системи показників, які підлягають контролю, і контрольних періодів; оперативним реагуванням на результати здійсненого контролю.

➤ пошук шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів підприємства.

Передбачає розробку заходів щодо підвищення ефективності окремих інвестиційних проектів і програм і поліпшенню інвестиційної діяльності в цілому на майбутнє.

Інформаційне забезпечення діагностики ефективності інвестиційної діяльності підприємства складають дані, що формуються із зовнішніх і внутрішніх джерел інформації. Зміст системи інформаційного забезпечення, її широта й глибина визначаються галузевими особливостями діяльності підприємств, їх організаційно-правовою формою функціонування, обсягом і ступенем диверсифікованості інвестиційної діяльності та низкою інших умов.

Основними напрямками інвестиційної діяльності підприємства є реальні і фінансові інвестиції.

Основною *метою оцінки ефективності реальних інвестицій підприємства* є комплексна і системна оцінка доцільності реалізації реальних інвестиційних проектів і програм, а також розробка заходів щодо виявлення і впровадження в практичну діяльність підприємств внутрішніх резервів підвищення їх доходності і ліквідності, а також мінімізації ризику.

Оцінка економічної ефективності реальних інвестицій передбачає:

- розрахунок *чистого, приведенного до теперішньої вартості доходу від реалізації інвестиційного проекту (NPV)*, що ґрунтується на зіставленні величини вихідної інвестиції (IC) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень ( $P_1, P_2, \dots, P_n$ ) що генеруються нею протягом певного часу (n років):

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \quad (9.1)$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC \quad (9.2)$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_m \frac{IC_m}{(1+i)^m} \quad (9.3)$$

де  $i$  - прогнозований середній рівень інфляції.

Очевидно, що якщо:

$NPV > 0$ , то проект варто прийняти;

$NPV < 0$ , то проект варто відкинути;

$NPV = 0$ , то проект ані прибутковий, ані збитковий.

- обчислення *індексу рентабельності інвестицій (PI)* здійснюється за формулою:

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} : IC \quad (9.4)$$

Очевидно, що якщо:

$PI > 1$ , то проект варто прийняти;

$PI < 1$ , то проект варто відкинути;

$PI = 1$ , то проект ані прибутковий, ані збитковий.

- розрахунок *норми рентабельності інвестицій (IRR)*, тобто значення коефіцієнта дисконтування, при якому  $NPV$  проекту дорівнює нулю:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \cdot (r_1 - r_2) \quad (9.5)$$

де  $r_1$  - значення табульованого коефіцієнта дисконтування, при якому  $f(r_1) > 0$ ;

$r_2$  - значення табульованого коефіцієнта дисконтування, при якому  $f(r_2) < 0$ .

Якщо:  $IRR > CC$  (ціна джерела коштів для даного проекту), то проект варто прийняти;

$IRR < CC$ , то проект варто відкинути;

$IRR = CC$ , то проект ані прибутковий, ані збитковий.

- визначення *терміну окупності інвестицій (PP)*:

$$PP = n, \text{ при якому } \sum_{k=1}^n P_k \geq IC \quad (9.6)$$

Показник терміну окупності інвестиції розраховується дуже просто, разом з тим, він має ряд недоліків, які необхідно враховувати в аналізі. По-перше, він не ураховує вплив доходів останніх періодів. По-друге, оскільки цей метод заснований на недисконтованих оцінках, він не робить розходження між проектами з однаковою сумою кумулятивних доходів, але різним розподілом його за роками. По-третє, даний метод не має властивості адитивності.

- обчислення *коефіцієнту ефективності інвестицій (ARR)*:

$$ARR = \frac{PN}{\frac{1}{2} \cdot (IC - RV)} \quad (9.7)$$

де **PN** - прибуток за мінусом відрахувань у бюджет;  
**IC** – сума інвестованого капіталу;  
**RV** - залишкова або ліквідаційна вартість проекту.

Даний показник порівнюється з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу, що розраховується розподілом загального чистого прибутку підприємства на загальну суму коштів, авансованих у його діяльність (підсумок середнього балансу-нетто).

Використання коефіцієнта ефективності інвестиції, також має ряд істотних недоліків, обумовлених в основному тим, що він не враховує часовий фактор грошових потоків. Зокрема, цей метод не виділяє різницю між проектами з однаковою сумою середньорічного прибутку, а також між проектами, що мають однаковий середньорічний прибуток, який генерується протягом різної кількості років.

Важливим завданням аналізу реальних інвестицій є оцінка ефективності окремих реальних інвестиційних проектів в умовах інфляції і ризику. Вона здійснюється на основі використання тієї ж системи показників, але їх значення обчислені з урахуванням зменшення купівельної вартості грошових коштів і ризику здійснення інвестицій. Показники оцінки ефективності інвестиційних проектів використовуються для формування портфеля реальних інвестицій і вибору реальних інвестиційних проектів з позицій пріоритетної мети інвестиційної діяльності (максимізації прибутковості, мінімізації інвестиційного ризику й т. ін.).

Враховувати вплив інфляції на ефективність реальних інвестицій можливо за умови корегуванням на індекс інфляції (*i*) або майбутніх надходжень, або коефіцієнта дисконтування.

Найбільш коректною, але і більш складною у розрахунках є методика, що передбачає корегування всіх факторів, які впливають на грошові потоки проектів, що порівнюються. Серед основних факторів: розмір виручки і змінних витрат. Корегування може здійснюватися з використанням різних індексів, оскільки індекси цін на продукцію підприємства і спожита ними сировина можуть істотно відрізнятись від індексу інфляції. За допомогою таких перерахувань обчислюються нові грошові потоки, що порівнюються між собою за допомогою критерію **NPV**.

Більш простою є методика корегування коефіцієнта дисконтування на індекс інфляції.

Аналіз в умовах ризику ґрунтується на схожих ідеях.

Найпоширенішою є імітаційна модель оцінки ризику. Вона пов'язана з коригуванням грошового потоку і наступним розрахунком **NPV** для всіх варіантів (імітаційне моделювання). Методика аналізу в цьому випадку така:

- за кожним проектом будують три його можливих варіанти розвитку: песимістичний, найбільш достовірний, оптимістичний;

- за кожним із варіантів розраховується відповідний ОТУ, тобто одержують три величини:  $NPV_n$ ,  $NPV_{II}$ ,  $NPV_0$ ;

- для кожного проекту розраховується розмах варіації  $NPV$  за формулою:

$$R(NPV) = NPV_0 - NPV_{II}$$

- із двох порівнюваних проектів той вважається більш ризиковим, в якого розмах варіації  $NPV$  більший.

Під *фінансовими інвестиціями* розуміють кошти, які вкладаються у фінансові інструменти з метою одержання доходу (прибутку) у майбутньому.

*Метою оцінки ефективності фінансових інвестицій* є комплексне і системне дослідження доцільності реалізації проектів фінансових інвестицій і розробка заходів щодо виявлення і впровадження в практичну діяльність підприємств потенційних резервів підвищення їх доходності та ліквідності і мінімізації ризику.

Оцінка економічної ефективності того або іншого фінансового інструменту інвестування зводиться до оцінки реальної поточної його вартості, яка забезпечує отримання очікуваної норми інвестиційного прибутку за ним й безпосередньо самої прибутковості. Іншими словами до визначення теперішньої вартості і доходності фінансових інструментів з урахуванням їх особливостей і умов функціонування на фондовому ринку.

В практиці інвестиційного аналізу для *оцінки поточної ринкової вартості звичайних акцій* ( $V_{nom}^{3A}$ ), залежно від умов їх випуску і обертання на фондовому ринку, використовуються моделі:

➤ з невизначеним періодом обертання:

$$V_{nom}^{3A} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_n}{(1 + k_{3A})^n} \quad (9.10)$$

де  $D_n$  - сума дивідендів, що очікується до отримання за акцією у кожному періоді  $n$ , грн;

$k_{3A}$  - норма доходності за звичайною акцією (середньоринкова або інша прийнятна), коеф.

➤ з визначеним періодом обертання:

$$V_{nom}^{3A} = \sum_{t=1}^n \left( \frac{D_n}{(1 + k_{3A})^n} \right) + \frac{KB_{3A}}{(1 + k_{3A})^t} \quad (9.11)$$

де  $D_n$  - сума дивідендів, що очікується до отримання за акцією у кожному періоді  $n$ , грн;

$k_{3A}$  - норма доходності за звичайною акцією (середньоринкова або інша прийнятна), коеф.;



$KB_{3A}$  - очікувана курсова вартість акції у кінці періоду її реалізації, грн

➤ зі стабільним рівнем дивідендів:

$$V_{nom}^{3A} = \frac{D_{3A}}{k_{3A}} \quad (9.12)$$

де  $D_{3A}$  - розмір щорічного дивіденду на одну звичайну акцію, грн;

$k_{3A}$  - норма дохідності за звичайною акцією (середньоринкова або інша прийнятна), коеф.

➤ з постійно зростаючими дивідендами:

$$V_{nom}^{3A} = \frac{D_{3A_{t+1}}}{k_{3A} - g} = \frac{D_{3A_{t-1}} \times (1 + g)}{k_{3A} - g} \quad (9.13)$$

де  $g$  - очікуваний темп приросту дивідендів, коеф.;

$k_{3A}$  - норма дохідності за звичайною акцією (середньоринкова або інша прийнятна), коеф.;

$D_{3A_{t-1}}$  - сума дивідендів на акцію, отриманих у попередньому періоді, грн;

$D_{3A_{t+1}}$  - очікувана сума дивідендів на акцію через рік, грн

➤ зі змінним темпом приросту дивідендів:

$$V_{nom}^{3A} = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1 + k_{3A})^t} + \frac{D_{n+1}}{k_{3A} - g} \times \left( \frac{1}{1 + k_{3A}} \right)^n \quad (9.14)$$

де  $n$  – очікувана кількість років непостійного зростання дивідендів;

$D_t$  - очікувана сума дивідендів у році  $t$  фази непостійного росту, грн;

$D_{n+1}$  - перша очікувана сума дивідендів фази постійного росту, грн

Для **оцінки поточної ринкової вартості привілейованих акцій** ( $V_{nom}^{ПА}$ ) з невизначеним періодом обертання використовують модель зі стабільним рівнем дивідендів:

$$V_{nom}^{ПА} = \frac{D_{ПА}}{k_{ПА}} \quad (9.15)$$

де  $D_{ПА}$  - розмір щорічного фіксованого дивіденду на акцію, грн;

$k_{ПА}$  - очікувана норма інвестиційного прибутку за привілейованою акцією (вартість акції), коеф.

Поряд із ринковою вартістю в процесі оцінки ефективності інвестицій в акції обчислюють доходність цієї фінансової операції. Загалом доходність інвестицій в акції відображає рівень прибутковості інвестора у певному інвестиційному періоді, який урахує умови випуску акцій і виплати дивідендів за ними, можливості придбання (реалізації) акцій на фондовому ринку за визначеною ціною. Розрізняють поточну, кінцеву і сукупну доходність.

*Поточна доходність акцій* відображає рівень прибутковості інвестора у певному інвестиційному періоді (як правило – протягом року), і залежить від можливості виплати дивідендів за результатами діяльності їх емітента.

Для *оцінки поточної ринкової доходності звичайних і привілейованих акцій* ( $k_{nom}^A$ ), залежно від умов виплати дивідендів в інвестиційному періоді, використовуються моделі:

- виплати дивідендів в інвестиційному періоді:

$$k_{nom}^A = \frac{D}{V_{nom}^A} \cdot 100 \quad (9.16)$$

де  $D$  – розмір річних дивідендів, що виплачуються за акцією, грн;

$V_{nom}^A$  - поточна ринкова вартість акції, грн;

- відсутності виплати дивідендів в інвестиційному періоді:

$$k_{nom}^A = \frac{V_{prod}^A - V_{prio}^A}{V_{prio}^A} \times \frac{365}{t} \times 100 \quad (9.17)$$

де  $V_{prod}^A$  - ціна продажу акції, у відсотках до номіналу або грн;

$V_{prio}^A$  - ціна придбання акції, у відсотках до номіналу або грн;

$t$  – кількість днів із дня покупки до продажу акції, дні

*Кінцева доходність акцій* відображає рівень прибутковості інвестора протягом інвестиційного періоду, і формується з урахуванням реалізації акцій та виплати дивідендів за результатами діяльності їх емітента в окремих інтервалах протягом періоду інвестування.

Для *оцінки кінцевої доходності звичайних і привілейованих акцій* ( $k_{kin}^A$ ), залежно від умов виплати дивідендів протягом інвестиційного періоду, використовуються моделі:

- виплати дивідендів в окремих інтервалах інвестиційного періоду:

$$k_{\text{кінц}}^A = \frac{\bar{D} + ((V_{\text{прод}}^A - V_{\text{прид}}^A) : n)}{V_{\text{прид}}^A} \cdot 100 \quad (9.18)$$

де  $\bar{D}$  – розмір дивідендів, виплачених за акцією в середньому за рік, грн;

$V_{\text{прод}}^A$  - вартість продажу акції, грн;

$V_{\text{прид}}^A$  - вартість придбання акції, грн;

$n$  – кількість років, протягом яких інвестор володів акціями.

➤ відсутності виплати дивідендів в інвестиційному періоді:

$$k_{\text{кінц}}^A = \frac{V_{\text{прод}}^A - V_{\text{прид}}^A}{V_{\text{прид}}^A} \cdot 100 \quad (9.19)$$

де  $V_{\text{прод}}^A$  - вартість продажу акції, грн;

$V_{\text{прид}}^A$  - вартість придбання акції, грн

*Сукупна доходність акцій* відображає загальний рівень прибутковості інвестора протягом інвестиційного періоду (періоду володіння цінним папером), і формується з урахуванням накопиченої протягом періоду інвестування суми дивідендів за акцією та цін її придбання і реалізації інвестором.

Для *оцінки сукупної доходності звичайних і привілейованих акцій* ( $k_{\text{сук}}^A$ ), використовують формулу:

$$k_{\text{сук}}^A = \frac{\sum_{i=1}^n D_i + (V_{\text{прод}}^A - V_{\text{прид}}^A)}{V_{\text{прид}}^A} \cdot 100 \quad (9.20)$$

де  $D_i$  – величина дивідендів, виплачених за акцією в  $i$ -му році, грн;

$V_{\text{прод}}^A$  - вартість продажу акції, грн;

$V_{\text{прид}}^A$  - вартість придбання акції, грн.

В практиці інвестиційного аналізу для *оцінки поточної ринкової вартості облігацій* ( $V_i^O$ ), залежно від умов їх випуску (з правом викупу, безвідсоткові або безкупонні, відсоткові або купонні) і обертання на фондовому ринку, використовуються моделі:

➤ викупної ціни (викупною вважається ціна, яку компанія повинна заплатити у разі довгострокового погашення облігації):

$$V_t^o = \sum_{t=1}^n D \times \left( \frac{1}{1+d} \right)^t + V_{\text{вук}}^o \times \left( \frac{1}{1+d} \right)^n \quad (9.21)$$

де  $D$  - річний купонний доход за облігацією, грн;

$V_{\text{вук}}^o$  - викупна ціна облігації, грн;

$d$  - доходність облігації на момент її довгострокового погашення, коеф.;

$n$  - кількість періодів, протягом яких облігація була в обігу.

Цю модель використовують для обчислення ринкової вартості облігацій з правом викупу.

➤ реалізації з дисконтом без виплати відсотків:

$$V_t^o = \frac{N}{(1+d)^n} \quad (9.22)$$

де  $N$  - номінальна вартість облігації, грн;

$d$  - очікувана норма валового інвестиційного прибутку за облігацією (середня ставка доходності на ринку або дисконтна ставка), коеф.;

$n$  - число періодів до погашення облігації, років.

Цю модель використовують для обчислення ринкової вартості безвідсоткових (безкупонних) облігацій.

➤ періодичної виплати відсотків за фіксованою купонною ставкою:

$$V_t^o = \sum_{t=1}^n \frac{k \times N}{(1+d)^t} + \frac{N}{(1+d)^n} \quad (9.23)$$

де  $N$  - номінальна вартість облігації, грн;

$k$  - купонна ставка за облігацією, коеф.;

$d$  - очікувана норма валового інвестиційного прибутку за облігацією (середня ставка доходності на ринку або дисконтна ставка), коеф.;

$n$  - число періодів до погашення облігації, років.

Цю модель використовують для обчислення ринкової вартості відсоткових (купонних) облігацій з фіксованою купонною ставкою (незмінною без ризиковою ставкою).

➤ виплати відсотків за плаваючою купонною ставкою:

$$V_t^o = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+d_t)^t} + \frac{N}{(1+d_n)^n} \quad (9.24)$$

де  $N$  - номінальна вартість облігації, грн;  
 $d_t$  – без ризикова доходність за період між  $(t-1)$ -й  $t$ -й виплатами, коеф.;  
 $d_n$  - без ризикова доходність на момент погашення облігації, коеф.;  
 $C_t$  – грошові потоки, які генерує облігація за період  $t$ , грн;  
 $n$  – число періодів, які залишилися до погашення облігації, років.

Цю модель використовують для обчислення ринкової вартості відсоткових (купонних) облігацій зі змінною без ризиковою ставкою доходності (з плаваючою купонною ставкою).

➤ виплати всієї суми відсотків при погашенні облігації:

$$V_\kappa^o = \frac{N + D_\kappa}{(1+d)^n} \quad (9.25)$$

де  $N$  - номінальна вартість облігації, грн;  
 $D_\kappa$  – сума доходу (відсотків) за облігацією, що підлягає виплаті в кінці терміну її обігу, грн;  
 $d$  - очікувана норма валового інвестиційного прибутку за облігацією (середня ставка доходності на ринку або дисконтна ставка), коеф.;  
 $n$  - число періодів до погашення облігації, років.

Цю модель використовують для обчислення ринкової вартості відсоткових (купонних) облігацій з виплатою всієї суми відсотків за ними при їх погашенні.

Як і у випадку з акціями, для оцінки ефективності інвестицій в облігації обчислюють доходність цієї фінансової операції. Загалом доходність інвестицій в облігації визначається рівнем валового інвестиційного прибутку за ними, який обчислюється з урахуванням умов випуску облігацій, виплати відсотків за ними, і можливості придбання (реалізації) облігацій на фондовому ринку за визначеною ціною. Розрізняють поточну і кінцеву доходність облігацій.

*Поточна доходність облігацій* відображає рівень прибутковості інвестора у певному інвестиційному періоді, і залежить від умов емісії облігацій і виплати доходу за ними.

Для *оцінки поточної ринкової доходності безвідсоткових облігацій* ( $d_{nom}$ ) використовується формула:

$$d_{nom} = \left( \sqrt[n]{\frac{N}{V_t^o}} - 1 \right) \times 100 \quad (9.26)$$

де  $N$  - номінальна ціна облігації, грн

$V_t^o$  - поточна вартість облігації у періоді  $t$  (ціна, за якою вона реалізується на ринку у цьому періоді), грн;

$n$  – кількість років обігу облігації, що залишились до її погашення років.

Для **оцінки поточної ринкової доходності відсоткових облігацій** ( $d_{nom}$ ) використовуються моделі:

➤ періодичної виплати відсотків за фіксованою купонною ставкою:

$$d_{nom} = \frac{N \times k}{V_{прид}^o} \times 100 \quad (9.27)$$

де  $k$  – купонна ставка за облігацією, коеф.;

$N$  – номінальна ціна облігації, грн

$V_{прид}^o$  - вартість придбання облігації (ціна, за якою облігація реалізується на ринку), грн

Цю модель використовують для обчислення поточної ринкової доходності відсоткових (купонних) облігацій з фіксованою купонною ставкою (незмінною без ризиковою ставкою).

➤ виплати відсотків при погашенні облігації:

$$d_{nom} = \frac{1 + k_{ноз}^o}{\left(\frac{V_t^o}{N}\right)^{1/n}} - 1 \quad (9.28)$$

де  $N$  – номінальна ціна облігації, грн

$k_{ноз}^o$  - ставка, за якою буде нарахована сума відсотків за облігацією при її погашенні, коеф.;

$V_t^o$  - поточна вартість облігації у періоді  $t$  (ціна, за якою вона реалізується на ринку у цьому періоді), грн;

$n$  – кількість років обігу облігації, що залишились до її погашення років.

Цю модель використовують для обчислення поточної ринкової доходності відсоткових (купонних) облігацій, за умовами емісії яких виплата всієї суми відсотків здійснюється при їх погашенні.

*Кінцева доходність облігацій* відображає загальний рівень прибутковості інвестора протягом інвестиційному періоду (періоду володіння цінним папером), і формується з урахуванням накопиченої протягом періоду інвестування суми відсотків за облігацією та цін її придбання і реалізації (продажу) інвестором.

Для оцінки кінцевої доходності облігацій ( $d_{\text{кінець}}^O$ ) використовується наступна формула:

$$d_{\text{кінець}}^O = \frac{D + ((V_{\text{прод}}^O - V_{\text{прид}}^O) : n)}{V_{\text{прид}}^O} \cdot 100 \quad (9.29)$$

де  $D$  – сукупний доход (сума накопичених відсотків) за облігацією, грн;

$V_{\text{прод}}^O$  - ціна продажу облігації, у відсотках до номіналу або грн;

$V_{\text{прид}}^O$  - ціна придбання облігації, у відсотках до номіналу або грн;

$n$  – кількість років, протягом яких інвестор володів облігацією, років.

Вищевикладені методи оцінки облігацій можливо застосовувати до обчислення аналогічних показників за ощадними сертифікатами та іншими видами кредитних цінних паперів.

Оскільки отримання доходу від фінансових інвестицій очікується у майбутньому періоді, для обґрунтування рішень відносно доцільності вкладення вільних коштів, необхідна його оцінка в порівнянні з теперішньою вартістю. Отже, здійснення фінансових інвестицій вважається доцільним, якщо реальна поточна вартість фінансових інструментів більша за поточну їх вартість на фондовому ринку, а поточна перевищує очікувану норму прибутковості від цих інвестицій.



### Питання для самостійного опрацювання

1. Сутність і мета інвестиційної діяльності підприємства.
2. Аналіз інвестиційної діяльності як засіб обґрунтування управлінських рішень і контролю за їх виконанням.
3. Предмет і об'єкт аналізу інвестиційної діяльності.
4. Розкрийте економічну сутність реальних інвестицій та їх характерні особливості.
5. Назвіть показники, які використовуються в процесі оцінки доцільності реалізації проектів реальних інвестицій.
6. Технологія обґрунтування інвестиційного рішення на основі чистого, приведенного до теперішньої вартості доходу від реалізації інвестиційного проекту.
7. Техніка обчислення і обґрунтування інвестиційного рішення на основі індексу рентабельності інвестиційного проекту.
8. Техніка обчислення і обґрунтування інвестиційного рішення на основі внутрішньої норми прибутковості проекту.
9. Техніка обчислення і обґрунтування інвестиційного рішення на основі періоду окупності інвестиційних витрат за проектом.

10. Техніка обчислення і обґрунтування інвестиційного рішення на основі коефіцієнта ефективності інвестицій.
11. Техніка обчислення і обґрунтування інвестиційного рішення на основі індексу доходності інвестиційного проекту.
12. Технологія оцінки економічної ефективності проектів реальних інвестицій в умовах інфляції.
13. Поняття ризику реальних інвестицій та визначення його характерних особливостей.
14. Техніка оцінки ризику реальних інвестиційних проектів прийомом імітаційного моделювання.
15. Техніка оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів з урахуванням ризику прийомом коригування на ризик коефіцієнту дисконтування.
16. Техніка оцінки ризику реального інвестування прийомом формалізованого опису невизначеності фінансування інвестиційних проектів.
17. Техніка оцінювання інвестиційного ризику з використанням еквівалентів невизначеності реалізації проектів реальних інвестицій.



## КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

**10.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення комплексної діагностики фінансового стану підприємства**

**10.2. Характеристика методів і критеріїв рейтингової оцінки фінансового стану підприємства**

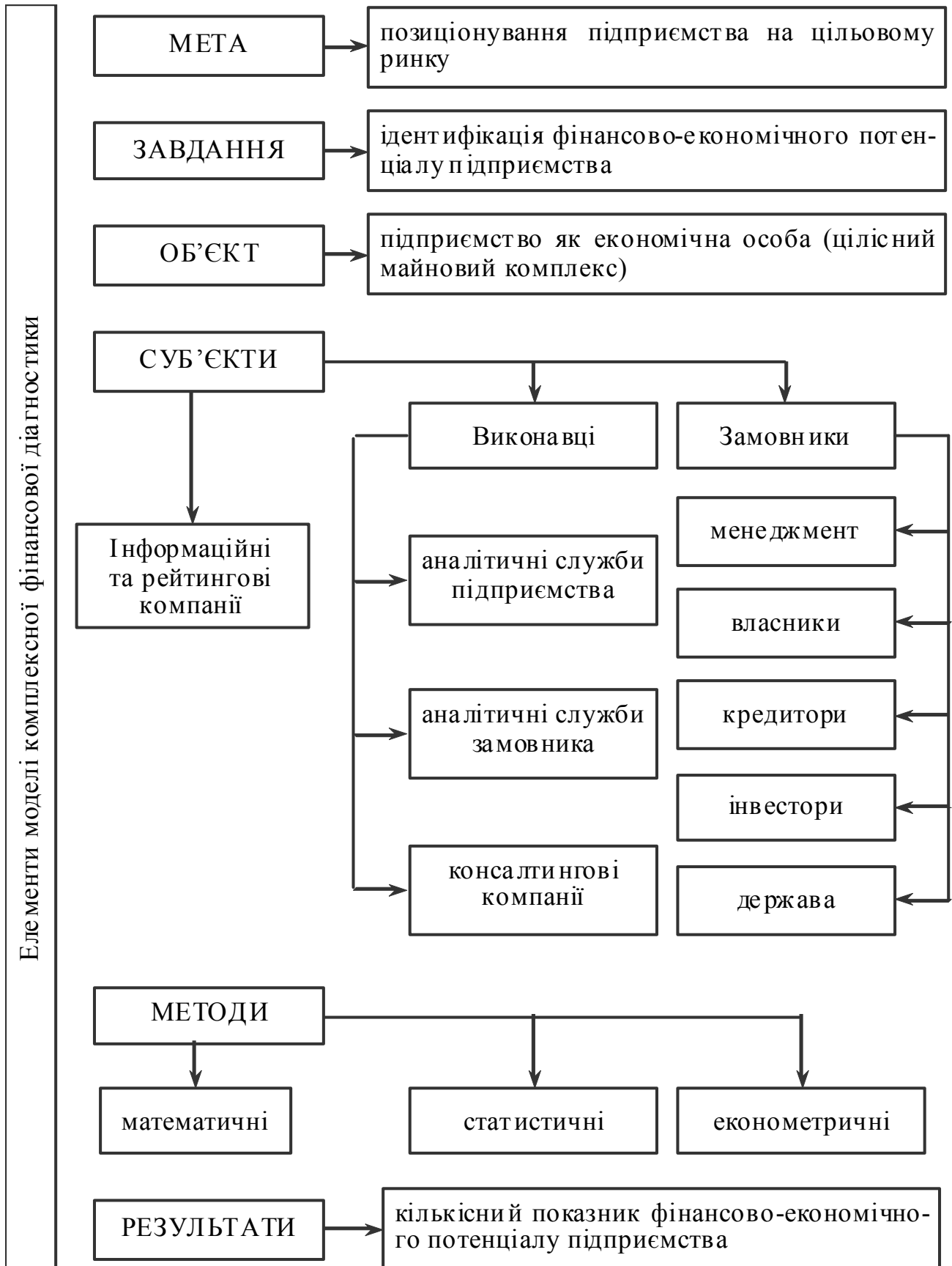
**Рекомендована література для вивчення теми:** [1, с.545-586], [2, с.589-631], [25, с.416-422], [3, с.290-299], [9], [12], [15], [26, с.46-58], [24, с.101-108].

**10.1. Значення, задачі та інформаційне забезпечення комплексної діагностики фінансового стану підприємства**

*Комплексна фінансова діагностика* (КФД) у достатньо короткі строки дозволяє провести розрахунки на основі обраної математичної моделі комплексного фінансового дослідження операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства — об'єкта дослідження, ідентифікувати фактичні результати та обґрунтувати прогностичний тренд розвитку фінансового стану суб'єкта господарювання у коротко- або довгостроковому періодах.

Функціонально-організаційна структура комплексної фінансової діагностики представлена на рис. 10.1.





**Рисунок 10.1. Функціонально-організаційна структура комплексної фінансової діагностики**

Під *позиціонуванням* слід розуміти визначення фінансово-економічного потенціалу підприємства - об'єкта дослідження щодо формування, підтримання та посилення позиції на цільовому ринку.

Особливості цільового ринку, щодо якого здійснюється позиціонування суб'єкта господарювання, а також специфіка операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства визначають вибір об'єкта КФД та суб'єктів проведення такого аналізу.

*Об'єктом КФД* є сукупність фінансових відносин, що виникають при реалізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності структурного підрозділу підприємства, суб'єкта господарювання в цілому або їх групи (сукупності).

*Суб'єктами КФД*, залежно від цілей і завдань аналізу виступають учасники корпоративних відносин (інсайдери і аутсайдери), консалтингові організації, рейтингові та інформаційні агентства.

*Завдання КФД* можуть бути виражені через сукупність проблемних питань фінансового менеджменту, підтримка й прийняття управлінських рішень щодо яких покладено на комплексне фінансове дослідження господарської діяльності суб'єкта господарювання. Наприклад, власники покладають на КФД завдання з обґрунтування фінансових та інвестиційних рішень як у коротко-, так і в довгостроковому періоді, менеджери підприємства — вирішення проблеми інформаційного забезпечення, потреб оперативного та стратегічного фінансового планування та в разі потреби методологічного забезпечення окремих функцій антикризового фінансового управління та / або провадження справи про банкрутство. Водночас результуючі фінансові показники та коефіцієнти, що формуються в процесі реалізації КФД, необхідні для потенційних інвесторів підприємства, які розглядають інвестиційні проекти та пропозиції, для прийняття відповідних управлінських рішень щодо фінансування таких проектів, а кредиторам для обґрунтування рішень про надання кредиту, його обсягів і умов тощо.

Тому можна стверджувати, що *основним завданням КФД* операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства є забезпечення кількісної оцінки фінансово-економічного потенціалу суб'єкта господарювання, що досліджується. Нагадаємо, що таке дослідження здійснюється з метою позиціонування суб'єкта господарювання на цільовому ринку. У свою чергу, позиціонування як результат КФД є джерелом інформаційного забезпечення фінансового менеджменту і використовується, зокрема для обґрунтування та прийняття управлінських фінансових рішень щодо:

- залучення або здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- оцінки результативності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та / або його структурних підрозділів;
- порівняльного аналізу фінансово-господарської діяльності окремих підприємств (підприємств-конкурентів, підприємств-аналогів);
- оцінки надійності комерційних партнерів (зокрема, у формі оцінки кредитоспроможності позичальника);

- прийняття управлінських рішень з приводу купівлі-продажу бізнесу (merger&acquisition);
- проведення господарських операцій на ринку корпоративного контролю;
- визначення напрямів та резервів оптимізації параметрів фінансових процесів, у тому числі організація фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання (наприклад, у процесі реалізації антикризового фінансового менеджменту);
- оцінки необхідності та / або доцільності проведення реорганізації суб'єкта господарювання;
- визначення доцільності створення нового бізнесу, оцінка інвестиційної привабливості його подальшого функціонування на цільовому ринку чи необхідності згортання даного бізнесу;
- оцінки та затвердження інвестиційних проектів, аналізу альтернативних можливостей, доступних замовнику КФД;
- формування ринкового портфеля інвестицій (коротко- чи довгострокових фінансових інвестицій) тощо.

Формування *інформаційної бази* обґрунтування та реалізації моделі КФД має здійснюватися із дотриманням таких критеріїв та вимог:

- проведення комплексного аналізу здійснюється на основі системи цільових фінансових показників та коефіцієнтів відповідно до обраної методики оцінки фінансового стану об'єкта дослідження; сукупність таких показників може характеризувати один або кілька аспектів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності об'єкта дослідження;
- вхідна інформація щодо фінансово-господарської діяльності підприємства — об'єкта дослідження, що надається для подальшої її обробки, має бути повною, достовірною та поданою у вигляді, прийнятному для обробки;
- забезпечення зіставності фінансової інформації за відповідними напрямками її формування - цільові показники обраної методики, вхідна фінансова інформація мають бути приведені до зіставних одиниць виміру, подані за аналогічні часові періоди, що повинно забезпечити можливість їх адекватної математичної обробки;
- кожен із сукупності фінансових показників та коефіцієнтів, яка закладається в інформаційну основу моделювання цільового фінансового показника, має бути максимально інформативним, запобігати дублюванню та перекриттю показників;
- подання результатів КФД у простій та доступній для однозначної інтерпретації формі — результати дослідження являють собою, як правило, кількісну величину, яка визначає індекс, ранг, рейтинг об'єкта дослідження відповідно до встановленої шкали.

## 10.2. Характеристика методів і критеріїв рейтингової оцінки фінансового стану підприємства

Складовими *етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства* є:

- збір і аналітична обробка вихідної інформації за період аналізу;
- обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності й ділової активності підприємства, та їх класифікація, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;
- класифікація (ранжування) підприємств за рейтингом.

Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської й виробничої діяльності підприємства, тобто господарської активності в цілому. При її побудові використовуються дані публічної звітності підприємств щодо виробничого потенціалу підприємства, рентабельності його продукції, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, стану й розміщення коштів, їхніх джерел та інші показники. У таблиці 10.1 подається набір вихідних показників для загальної порівняльної оцінки.

В основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств за кожним показником фінансового стану, рентабельності та діловій активності з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками.

У загальному вигляді алгоритм порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства може бути поданий послідовністю таких дій:

1. Вихідні дані надаються у вигляді матриці  $(a_{ij})$ , тобто таблиці, де в рядках записані номери показників ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а в стовпцях – номери підприємств ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ).

2. За кожним показником знаходиться максимальне значення і заноситься в стовпець умовного еталонного підприємства ( $m + 1$ ).

3. Вихідні показники матриці  $a_{ij}$  стандартизуються відносно відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (10.1)$$

де  $X_{ij}$  - стандартизовані показники стану  $i$ -го підприємства.

4. Для кожного аналізованого підприємства значення його рейтингової оцінки визначається за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (10.2)$$

де  $R_j$  - рейтингова оцінка для  $j$ -го підприємства;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  - стандартизовані показники  $j$ -го аналізованого підприємства.

5. Підприємства упорядковуються (ранжуються) у порядку зменшення рейтингової оцінки.

**Таблиця 10.1 - Система вихідних показників для рейтингової оцінки за даними публічної звітності**

I група	II група	III група	IV група
<b>Показники оцінки прибутковості господарської діяльності</b>	<b>Показники оцінки ефективності управління</b>	<b>Показники оцінки ділової активності</b>	<b>Показники оцінки ліквідності й ринкової</b>
1. Загальна рентабельність підприємства - балансовий прибуток на 1 грн активів	1. Чистий прибуток на 1 грн обсягу всієї реалізації	1. Віддача всіх активів - виручка від реалізації продукції на 1 грн активів	1. Коефіцієнт покриття - оборотні кошти на 1 грн оточних зобов'язань
2. Чиста рентабельність підприємства - чистий прибуток на 1 грн активів	2. Прибуток від реалізації продукції на 1 грн обсягу реалізації продукції	2. Віддача основних фондів- виручка від реалізації продукції на 1 грн основних фондів	2. Коефіцієнт ліквідності - кошти, розрахунки та інші активи на 1 грн поточних зобов'язань
3. Рентабельність власного капіталу – чистий прибуток на 1 грн власного капіталу (засобів)	3. Прибуток від усієї реалізації на 1 грн обсягу всієї реалізації	3. Оборотність оборотних фондів - виручка від реалізації продукції на 1 грн оборотних коштів	3. Індекс постійного активу - основні фонди та інші позаоборотні активи до власних засобів
4. Загальна рентабельність виробничих фондів - балансовий прибуток до середньої величини основних виробничих фондів і оборотних коштів у товарно-матеріальних цінностях	4. Балансовий прибуток на 1 грн обсягу всієї реалізації	4. Оборотність запасів - виручка від реалізації продукції на 1 грн запасів і витрат	4. Коефіцієнт автономії - власні засоби на 1 грн підсумку балансу
		5. Оборотність дебіторської заборгованості - виручка від реалізації продукції на 1 грн дебіторської заборгованості	5. Забезпеченість запасів власними оборотними коштами - власні оборотні кошти на 1 грн запасів і витрат
		6. Оборотність найбільш ліквідних активів - виручка від реалізації на 1 грн найбільш ліквідних активів	
		7. Віддача власного капіталу - виручка від реалізації на 1 грн власного капіталу	

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням  $R$ . Для застосування даного алгоритму на практиці ніяких обмежень кількості порівнюваних показників і підприємств не передбачено.

Викладений алгоритм одержання рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності й ділової активності підприємства може застосовуватися для порівняння підприємств на дату складання балансу (за даними на кінець періоду) чи в динаміці.

У першому випадку вихідні показники, що ввійшли в таблицю 10.1, розраховуються за даними балансу та фінансової звітності на кінець періоду. Відповідно і рейтинг підприємства визначається на кінець періоду.

У другому випадку вихідні показники таблиці 10.1 розраховуються як темпові коефіцієнти зростання: дані на кінець періоду поділяються на значення відповідного показника на початок періоду або середнє значення показника звітного періоду поділяється на середнє значення відповідного показника попереднього періоду (чи іншої бази порівняння). Таким чином, одержуємо не тільки оцінку поточного стану підприємства на визначену дату але й оцінку його зусиль і здібностей зі зміни цього стану в динаміці, на перспективу. Така оцінка є надійним вимірником зростання конкурентоспроможності підприємства в даній галузі діяльності. Вона також визначає більш ефективний рівень використання всіх його виробничих і фінансових ресурсів.

Можливе також включення в таблицю 10.1 одночасно як моментних, так і темпових показників (тобто подвоєння кількості вихідних показників), що дозволяє отримати узагальнену рейтингову оцінку, що характеризує як стан, так і динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Дані таблиці 10.1 можуть бути розширені за рахунок занесення в неї додаткових показників із довідок, що подаються підприємствами в банки і податкові інспекції, із форм статистичної звітності та з інших джерел. Особливістю системи показників, пропонованої в таблиці 10.1, є те, що майже всі вони мають однакову спрямованість (за винятком індексу постійного активу, динаміка якого носить досить складний характер).

Це означає, що чим вищий рівень показника або чим вищий темп його зростання, тим кращий фінансовий стан оцінюваного підприємства. Тому при розширенні пропонованої системи за рахунок включення в неї нових показників необхідно стежити, щоб ця умова не порушувалася.

Алгоритм одержання рейтингової оцінки також може бути модифікований. Наприклад, можна використовувати одну з нижченаведених формул:

$$R'_j = \sqrt{a_{1j}^2 + a_{2j}^2 + \dots + a_{nj}^2} \quad (10.3)$$

$$R''_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + \dots + k_n a_{nj}^2} \quad (10.4)$$

$$R'''_j = \sqrt{k_1(1-x_{1j})^2 + k_2(1-x_{2j})^2 + \dots + k_n(1-x_{nj})^2} \quad (10.5)$$

де  $k_1, k_2, \dots, k_n$  - вагові коефіцієнти показників, що визначаються експертом.

Формула (10.3) визначає рейтингову оцінку для і-го аналізованого підприємства за максимальним віддаленням від початку координат, а не за мінімальним відхиленням від підприємства-еталона. У спрощеному розумінні це значить, що найвищий рейтинг має підприємство, у якого сумарний результат по всіх односпрямованих показниках вищий, ніж у інших.

Формула (10.4) є модифікацією формули (13.6). Вона враховує значимість показників, що обумовлена експертним шляхом. Необхідність уведення вагових коефіцієнтів для окремих показників з'являється при диференціації оцінки відповідно до потреб користувачів.

Формула (10.5) є аналогічною модифікацією основної формули розрахунку рейтингу. Вона враховує значимість окремих показників при розрахунку рейтингової оцінки щодо підприємства-еталона.

Отже, підкреслимо деякі переваги пропонованої методики рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності й ділової активності підприємства.

*По-перше*, пропонована методика базується на комплексному, багатомірному підході до оцінки такого складного явища, як фінансова діяльність підприємства.

*По-друге*, рейтингова оцінка фінансової діяльності підприємства здійснюється на основі даних публічної звітності підприємства. Для її одержання використовуються найважливіші показники фінансової діяльності, що застосовуються на практиці в ринковій економіці.

*По-третьє*, рейтингова оцінка є порівняльною. Вона враховує реальні досягнення всіх конкурентів.

*По-четверте*, для одержання рейтингової оцінки використовується гнучкий обчислювальний алгоритм, що реалізує можливості математичної моделі порівняльної комплексної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, що пройшов широку апробацію на практиці.

Пропонована методика робить кількісно вимірною оцінку надійності ділового партнера за результатами його поточної та попередньої діяльності, однак її застосування обмежене, в основному, сферою матеріального виробництва. Обмеження, пов'язане з набором вихідних показників для рейтингової оцінки.



### Питання для самостійного опрацювання

1. Сутність комплексної фінансової діагностики.
2. Сфери застосування методик комплексного фінансового аналізу.
3. Основні критерії ранжування сукупності фінансових показників та коефіцієнтів.
4. Оцінка вартості підприємства як цілісного майнового комплексу.
5. Проблемні питання організації комплексної діагностики на основі порівняння розрахункових фінансових показників з еталоном.

## СПИСОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕЕЛ

### Основна література

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 592с.
2. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – Х.: Фактор, 2007.- 784 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» за ред. проф. Ф.Ф.Бутинця.- Житомир: ПП «Рута». 2003.- 680 с.
4. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: Навч.посібник.-2-е вид., перераб. і доп.- Київ: ЦУЛ. 2002.- 360 с.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: 2005.- 196 с.

### Додаткова література

#### Нормативна література

6. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” від 16.07.99 № 699 – XIV.
7. Про акціонерні товариства. Закон України від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2008, N 50-51. ст.384 )
8. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР зі змінами і доповненнями //режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0&c=1#Current>
9. Про банки і банківську діяльність. Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291// Бухгалтерський облік і аудит. – 2000.- №1.
11. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агенства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 1998 №22//Держ. інформ. бюл. Про приватизацію. – 1998. - №7.
12. Методичні рекомендації щодо виявлення признаков неплатоспроможності підприємств та признаков дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства: Затв. наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001 р. - №10.
13. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <<http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>>.
14. Положення “Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації”, затверджене Наказом



Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001р. №49/121 та зареєстрованого у Міністерстві Юстиції України 08.02.2001р. №121/5312.// <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-01>

15. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 № 208-р зі змінами і доповненнями // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=208-2004-%F0>

### Літературні джерела

16. Абрютіна М.С. Экономический анализ торговой деятельности.: Учеб. пособие.- М.: Изд-во “Дело и сервис”, 2000.

17. Бланк И.А. Управление торговым предприятием.- М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Изд-во ЭКМОС, 1998.

18. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта.- М.: Финансы и статистика, 2000.

19. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: Т.1., Т.2. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.

20. Бутинець Ф.Ф., Мних Є.В., Олійник О.В. Економічний аналіз. Практикум: Навч. посібник для студентів вузів. – Житомир: ЖІТІ, 2000.

21. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений.- М.: Финансы и статистика, 1999.

22. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А.Болух, В.З.Бурчевський, М.І.Горбаток; За ред.акад.НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001.

23. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: БГЭУ, 2001.

24. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. - 2-ге вид, стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.

25. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник – Л.И.Кравченко.- 6-е изд., перераб.- М.: Новое знание, 2003.- 526 с.

26. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 1999.

27. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий.- М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000.- 424 с.

28. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств.- К.: Знання, 2000.

29. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.

30. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001.

31. Иваниенко В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие.-2-е изд. – Х.: Издательский дом “ИНЖЭК”, 2003.-176с.

32. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с.
33. Олійник О.В. Економічний аналіз : Практикум для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей. / За ред. Проф.. Ф.Ф.Бутинця – 2-е вид., доп. І перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 496с.
34. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф. Н.М. Ушакової) – К. “Хрещатик”, 1999. –800с.
35. Сидорова Т.О. Фінансовий аналіз в умовах нових стандартів обліку в підприємствах торгівлі: Навч. посіб. – Харків:, 2002. – 312с.
36. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2002. – 336с.
37. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой – 4-е., перераб. и доп. - М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656с.
38. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
39. Методичні рекомендації до вивчення теми «Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств торгівлі»/ Укл.: Гаркуша Н.М., Руденко І.В., Цуканова О.В.; ХДАТОХ, - Харків, 2001.
40. Методичні вказівки та збірник задач за темою «Аналіз беззбитковості»/ Укл.: Сидорова Т.О., Руденко І.В., Лисак Г.Г., Цуканова О.В.; ХДАТОХ, - Харків, 1999.
41. Збірник ситуаційних задач з курсу “Фінансовий аналіз”/ Укл.: Гаркуша Н.М., Сидорова Т.О.; ХДАТОХ, - Харків, 2008.
42. Фінансовий аналіз. Альбом візуального супроводження викладання дисципліни. Навчальне видання. Укладачі: Кащена Н.Б., Лисак Г.Г. – Харків: ХДУХТ, 2009.
43. Фінансовий аналіз. Збірник задач. Навчальне видання. Укладачі: Сидорова Т.О., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г. – Харків: ХДУХТ, 2009.
44. Фінансовий аналіз. Методичні вказівки та контрольні питання і завдання для студентів заочного відділення. Навчальне видання. Укладачі: Сидорова Т.О., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г.. – Харків: ХДУХТ, 2009.
45. Фінансовий аналіз. Збірник тестів для поточного контролю знань студентів Укладачі: Сидорова Т.О., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г. – Харків: ХДУХТ, 2009.
46. Фінансовий аналіз. Опорний конспект лекцій Навчальне видання. Укладачі: Сидорова Т.О., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г. – Харків: ХДУХТ, 2009.
47. Фінансовий аналіз. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. / Сидорова Т.О., Гаркуша Н.М., Кащена Н.Б., Лисак Г.Г./ Харк. держ. університет харчування та торгівлі. – Харків, 2009.

Навчальне електронне видання  
комбінованого використання  
можна використовувати в локальному та мережному режимах

КАЩЕНА Наталія Борисівна

## **ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКИЗ**

### ***ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ***

для студентів спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
в галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
освітнього ступеня «бакалавр»

Відповідальний за випуск зав. кафедри фінансів, аналізу та страхування  
д-р екон. наук, проф. А.С. Крутова

*Авторська редакція*

План 2018р., поз. 107/О.к.л.

---

Підп. до друку . .2017р. Один електронний оптичний диск (CD-ROM);  
супровідна документація. Об'єм даних 32 Мб. Тираж прим.

---

Видавець і виготівник  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
вул. Клочківська, 333, м. Харків, 61051.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4417 від 10.10.2012 р.