

Л.І. Безгінова, канд. екон. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

В.В. Гармаш, ст. викл. (ХДУХТ, Харків)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні набули широкого розповсюдження наступні методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства, які відрізняються за методикою визначення оціночних показників: агрегатний, коефіцієнтний, інтегральний.

Агрегатний підхід дозволяє здійснити градацію ступеня кризовості стану підприємства та оцінити ефективність обраної політики залучення й використання позикових коштів. Найбільш поширеним прикладом його використання є побудова балансових моделей оцінки, які дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства, характеризуючи певний її тип у конкретний момент часу.

Недоліками агрегатних моделей оцінки є непродатність для просторово-часових порівнянь, оскільки вони не враховують зміни вартості в часі, та відсутність чітких орієнтирів щодо їх прийнятного розміру й динаміки.

Методики експрес-діагностики полягають у використанні коефіцієнтного підходу, який передбачає ретроспективно-порівняльний аналіз значень розрахованих коефіцієнтів фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності з нормативними (рекомендованими, нормальними) значеннями відповідних показників, (що містяться в державних і наукових методиках), а також аналіз коефіцієнтів оборотності та рентабельності протягом певного періоду часу.

Використання коефіцієнтного підходу має цілу низку переваг, що робить його одним із найбільш розповсюджених за сучасних умов господарювання. Він є простим у розрахунках та дозволяє: оцінювати залежність між різними складовими фінансової звітності та визначити їх динаміку, тобто усуває статичність; узагальнювати велику кількість фінансових даних; порівнювати результати діяльності різних підприємств; оцінювати сильні й слабкі місця бізнесу; елімінувати вплив інфляції на показники, які вивчаються.

Проте виявлені тенденції та значення окремих показників дають суперечливу характеристику щодо можливості погіршення або покращення фінансового стану, настання кризи, що ускладнює застосування заходів із фінансового оздоровлення підприємств. Багато показників є подібні один до одного, дублюють інформацію або поглиблено розглядають вузьке коло діяльності підприємства. Для деяких часто не існує єдиних нормативних критеріїв, оскільки вони залежать від: галузевої належності, структури капіталу, репутації, ділової активності, кредитоспроможності, стабільності господарської ситуації, можливістю доступу до додаткових джерел фінансування, стадії життєвого циклу конкретного підприємства.

Уникнення недоліків, характерних для традиційних методик оцінки фінансового стану підприємства, уможливиле застосування інтегрального підходу. У міжнародній практиці для цього широко використовуються математичні моделі діагностики банкрутства підприємства та виявлення ознак кризового стану, за допомогою яких формують узагальнений показник.

Перша група методик ґрунтується на однофакторному (одновимірному) дискримінантному аналізі, в основу якого покладено сепаратне дослідження окремих показників, та поділ досліджуваної сукупності підприємств на дві підсукупності залежно від значення обраного критерію (показника).

Друга група – заснована на багатофакторному дискримінантному аналізі. Згідно з даним підходом ймовірність фінансової кризи та загрози банкрутства підприємства визначається за допомогою єдиного інтегрального показника, отриманого шляхом синтезування низки фінансових коефіцієнтів, зважених через ступінь їх значення. Отриманий під час застосування цього методу результат втілюється у значенні одного показника, який розраховується на основі математичної обробки системи певних індикаторів і синтезує всі аспекти діяльності суб'єкта дослідження.

Застосування існуючих інтегральних моделей за сучасних умов економічного розвитку України є умовно можливим, що пов'язано зі: старінням їх аналітичних баз; невідповідністю вітчизняних умов умовам, до яких вони розроблені; ігноруванням галузевих особливостей об'єкта аналізу; суб'єктивного формування вибірок показників, які підлягають аналізу; нестабільною діяльністю вітчизняних підприємств; ігноруванням чинника різних вагових оцінок впливу окремих показників на загальні результати аналізу. Дані моделі не враховують особливості функціонування підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. Головним обмеженням цього методу оцінки є його побудова на класичній ймовірності як характеристики генеральної сукупності явищ, без урахування окремого явища або події.

Р.М. Бугріменко, канд. екон. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

Сутність політики управління оборотним капіталом складається у визначенні достатнього рівня та раціональної структури поточних активів і у визначенні величини та структури джерел їх фінансування.

Можна виділити три основних моделі управління оборотними активами.

1. Агресивна модель управління поточними активами та пасивами.

Підприємство не ставить обмежень у нарощуванні поточних активів, має значні кошти, запаси сировини та готової продукції, істотну дебіторську заборгованість - у цьому випадку питома вага поточних активів у складі всіх активів висока, а період оборотності оборотних активів тривалий. Така політика управління поточними активами не може забезпечити підвищену економічну рентабельність активів, але практично виключає питання зростання ризику технічної неплатоспроможності.

Агресивній моделі управління поточними активами відповідає агресивна модель управління поточними пасивами, при якій у загальній сумі пасивів переважають короткострокові кредити. При цьому на підприємстві підвищується рівень ефекту фінансового важеля. Витрати підприємства на виплату відсотків по кредитах зростають, що знижує рентабельність і створює ризик втрати ліквідності.

2. Консервативна модель управління поточними активами та пасивами.

Підприємство стримує зростання поточних активів - і тоді питома вага поточних активів у загальній сумі активів низька, а період оборотності оборотних коштів короткий. Таку політику ведуть підприємства або в умовах достатньої визначеності ситуації, коли обсяг продажів, строки надходжень і платежів, необхідний обсяг запасів і точний час їх споживання відомі заздалегідь, або при необхідності строгої економії. Така політика управління поточними активами забезпечує високу економічну рентабельність активів, але несе в собі підвищений ризик виникнення технічної неплатоспроможності у випадку непередбачених ситуацій при реалізації продукції або при помилці в розрахунках.

Ознакою консервативної політики управління поточними пасивами служить відсутність або дуже низька питома вага короткострокового кредиту в загальній сумі всіх пасивів підприємства. Всі активи при цьому фінансуються за рахунок постійних пасивів (власних коштів і довгострокових кредитів та позик).

3. Помірна модель управління поточними активами та пасивами.

Підприємство займає проміжну, «центристську» позицію - при цьому поточні активи становлять приблизно половину всіх активів підприємства, період оборотності оборотних коштів має усереднену тривалість. У цьому випадку економічна рентабельність активів, і ризик технічної неплатоспроможності перебувають на середньому рівні.

Для помірної політики управління поточними пасивами характерний середній рівень короткострокового кредиту в загальній сумі пасивів підприємства.

Помірна політика управління оборотними коштами являє собою компроміс між агресивною та консервативною моделлю.

Вибір відповідних джерел фінансування оборотних активів в остаточному підсумку визначає співвідношення між рівнем ефективності використання капіталу та рівнем ризику фінансової стабільності і платоспроможності підприємства. З урахуванням цих факторів і будується політика управління фінансуванням оборотних активів.

Якщо при незмінному обсязі короткострокових фінансових зобов'язань буде рости частка оборотних активів, що фінансуються за рахунок власних джерел і довгострокового позикового капіталу, то в цьому випадку буде підвищуватися фінансова стабільність підприємства, але знижуватися ефект фінансового важеля та рости середньозважена вартість капіталу в цілому (процентна ставка по довгострокових позиках за рахунок більшого їх ризику вище, ніж по короткострокових позиках).

Відповідно, якщо при незмінній участі власного капіталу та довгострокових позиках у формуванні оборотних активів буде зростати сума короткострокових фінансових зобов'язань, то в цьому випадку може бути знижено загальну середньозважену вартість капіталу, досягнуто більш ефективного використання власного капіталу (за рахунок зростання ефекту фінансового важеля), але при цьому буде знижуватися фінансова стабільність та платоспроможність підприємства (за рахунок зростання обсягу поточних зобов'язань і збільшення частоти виплат боргу).

Н.О. Власова, канд. екон. наук доц. (ХДУХТ, Харків)

О.В. Колчкова, асист. (ХДУХТ, Харків)

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Оцінка ефективності діяльності торговельної мережі має за мету розробку висновку про її життєздатність та можливість подальшого розвитку на основі всебічного аналізу, який проводиться за допомогою системи показників, що відображають стан і розвиток суб'єкта оцінки в регіональному розрізі.

Наявність в економічній літературі принципово різних підходів до розуміння внутрішньої сутності поняття «ефективність діяльності підприємства», свідчить про складність та багатогранність цієї категорії і вимагає застосування комплексного, системного підходу до її оцінювання щодо підприємств мережевої торгівлі в регіональному розрізі. Комплексний підхід передбачає використання різнопланових показників, які підлягають систематизації з урахуванням їх взаємозв'язків і підпорядкованості, що надасть реальну уяву про ефективність регіонального розвитку підприємств торгівлі.

Послідовність процесу оцінки ефективності діяльності підприємств на основі наявних методик оцінки її ефективності подано на рис. 1 у вигляді зв'язку логічно поєднаних блоків. Це дозволяє застосувати