

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра фінансів, обліку і аудиту

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Пояснювальна записка і розрахунки
до дипломної роботи

МРЕ.007.01.04 ПЗ

Виконав:

студент групи: 213-ФС-Д21

спеціальності 072«Фінанси, банківська
справа та страхування» (роботу виконано
самостійно, відповідно до принципів
академічної доброчесності)

Конорєв Д.Ю.

Керівник: доцент, канд. екон.наук
Тройнікова О.М.

Рецензент: професор, д-р екон. наук
Овчиннікова В.О.

2022

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний

Кафедра фінанси, облік і аудит

Освітній рівень: магістр

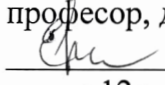
Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітня програма «Управління фінансами, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

в.о. завідувачка кафедри,

професор, д-р екон. наук

 О.Г.Кірдіна

«12» вересня 2022 року

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ Конореву Дмитру Юрійовичу

1 Тема «Управління фінансовим станом промислового підприємства за допомогою фінансового контролінгу»

керівник Тройнікова Олена Миколаївна, канд. екон. наук, доцент
затверджені розпорядженням по економічному факультету
від «03» жовтня 2022 року №56/22д

2 Строк подання студентом закінченої роботи «15» грудня 2022 року.

3 Вихідні дані: підібрати законодавчі акти і нормативні документи з теми дипломної роботи; вивчити і узагальнити монографічну, наукову, навчальну літературу щодо теми дипломної роботи; ознайомитися і підібрати сучасні публікації з теми роботи в наукових журналах й інших періодичних виданнях; зібрати, узагальнити, проаналізувати фінансову, статистичну, економічну інформацію про об'єкт дослідження для виявлення сутності і ролі фінансового контролінгу в управлінні фінансовим станом промислового підприємства.

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) виявити науково-теоретичні основи управління фінансовим станом підприємства, розкрити сутність та концептуальні засади управління фінансовим станом підприємств, дослідити застосування інструментів фінансового контролінгу, заснованих на загальноекономічних методах, провести загальну характеристику підприємства, розробити технології проведення аналізу

фінансового стану, оцінити фінансовий стан підприємства, виявити напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства, провести комплексну оцінку фінансового стану підприємства з використанням таксономічного аналізу, провести розрахунок фінансового стану підприємства за допомогою дискримінаційних функцій, виявити шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства.

5 Перелік графічного матеріалу основні складові фінансового контролінгу, інструменти фінансового контролінгу, кількісні методи економічного аналізу, сфери оперування системи збалансованих показників, організаційно-інформаційна модель управління фінансовим станом підприємства, технологія оцінки фінансового стану підприємства, аналіз майнового стану підприємства, аналіз ліквідності підприємства, аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства, аналіз ділової активності підприємства, динаміка строків погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей, динаміка показників рентабельності, етапи розрахунку коефіцієнта таксономії, динаміка коефіцієнта таксономії; оцінка фінансового стану за допомогою моделі Ліса, напрями покращення фінансового стану підприємства.

6 Дата видачі завдання «12» вересня 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Стан нання з	Примітка
Вибір теми та її затвердження	12.09-16.09.22	
Підбір літератури та статистичних матеріалів	17.09-28.09.22	
Консультація з керівником щодо організації роботи	29.09.-01.10.22	
Огляд джерел інформації	02.10.-09.10.22	
Написання чернетки першого розділу дипломної роботи	10.10.-31.10.22	
Аналітична обробка інформації та написання чернетки другого розділу роботи	01.11.-19.11.22	
Обробка матеріалу для написання аналітичних розрахунків третього розділу роботи	20.11.-14.12.22	
Перед захист на кафедрі. Кінцеве оформлення роботи	15.12.22	

Студент  Конорєв Д.Ю.

Керівник  Тройнікова О.М.

Зміст

Вступ	5
1 Науково-теоретичні основи управління фінансовим станом підприємства	9
1.1 Сутність та концептуальні засади управління фінансовим станом підприємства	9
1.2 Сутність фінансового контролінгу та його інструменти, як складова концепції управління фінансовим станом підприємства	14
1.3 Організаційно-інформаційна модель управління фінансовим станом підприємства	29
Висновки до першого розділу	37
2 Застосування інструментів фінансового контролінгу, заснованих на загальнооекономічних методах до ТОВ «Плінфа»	42
2.1 Загальна характеристика підприємства	42
2.2 Розробка технології проведення аналізу фінансового стану	48
2.3 Оцінка фінансового стану підприємства	56
Висновки до другого розділу	65
3 Напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства	68
3.1 Комплексна оцінка фінансового стану підприємства з використанням таксономічного аналізу	68
3.2 Розрахунок фінансового стану підприємства за допомогою дискримінаційних функцій	75
3.3 Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства ТОВ «Плінфа»	81
Висновки до третього розділу	87

					МРЕ.007.01.04 ІІЗ			
Зм.	Арк.	№ докум.	Піспис.	Піспис.	Управління фінансовим станом промислового підприємства за допомогою фінансового контролінгу УкрДУЗТ			
Розроб.	Конорєв Д.Ю.							
Перев.	Тройнікова ОМ			15.11.23				
Н.контр.	Тройнікова ОМ			14.12.23				
Затверд.	Кірдіна О.Г.							

Список використаних джерел	90
Додаток А - Агрегований баланс (звіт про фінансовий стан) станом за 2018-2021 рік	96
Додаток Б - Агрегований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017-2021 рр.	98

Зм	Арк.	№ докум.	Підпис.	Дата

Вступ

В умовах посилення впливу фінансової та політичної кризи національної економіки найважливішими чинниками успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є наявність фундаментальної мети розвитку і побудова ефективної системи управління їх фінансами, орієнтованої на досягнення цієї мети. Об'єктивна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємств набуває особливого значення за виникнення різних форм власності. Кожен власник повинен використовувати всі наявні та приховані резерви збільшення прибутку. Закони ринку потребують від усіх його учасників відповідного способу мислення та поведінки. Ринкова економіка залучає всі ресурси, щоб одержати найвищий прибуток на кожную вкладену в підприємство гривню. Для досягнення цієї мети необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, рух фінансових ресурсів, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин.

У вивченні окремих питань управління фінансовим станом підприємства зацікавлені різні групи користувачів: власники, акціонери, банки, кредитори, постачальники, покупці, інвестори, органи державної податкової інспекції, фондові біржі. Кожна з цих груп користувачів переслідує власні цілі у проведенні аналізу. Тому достовірність даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття управлінських рішень.

Для формування механізму якісного та ефективного управління фінансовим станом підприємства, необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності, що стає особливо актуальним є у зв'язку із економічною та політичною нестабільністю у світі, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків та жорсткістю конкуренції. Рівень фінансового потенціалу й умови фінансових ринків розширюють або обмежують можливості формування підприємствами достатнього обсягу фінансових ресурсів. Все це зумовлює необхідність розробки ефективної політики управління фінансовими

ресурсами як одного з найважливіших елементів в загальній стратегії діяльності та розвитку підприємств.

Питання оцінювання фінансового стану були розглянуті у працях таких вчених: Білик М.Д., Болюх М.А., Бланк І.О., Ганін В.І., Гриньова В.М., Ковальов А.І., Коюда В.О., Лиголенко Л.О., Осмоловський В.В., Поддєрьогін А.М., та інші. Однак ряд питань, пов'язаних з формуванням моделей комплексної оцінки фінансового стану, що дозволяють врахувати вплив зовнішнього середовища на функціонування підприємства і розробити комплекс оптимальних рішень з поліпшення фінансового стану не знайшли належного відображення в наукових працях. Таким чином, проблему діагностики фінансового стану підприємства слід віднести до числа актуальних у вітчизняній економічній та управлінській науці.

Метою даної роботи є розкриття сутності управління фінансовим станом підприємства за допомогою фінансового контролінгу.

Для реалізації сформульованої мети необхідно виконати наступні завдання:

- розглянути сутність та концептуальні засади управління фінансовим станом підприємства;
- розглянути сутність фінансового контролінгу та його інструменти, як складова концепції управління фінансовим станом підприємства;
- дослідити методи проведення фінансового аналізу ;
- розглянути зарубіжний досвід проведення аналізу фінансового стану підприємства;
- розглянути загальну характеристику діяльності підприємства;
- дослідити технологію проведення аналізу фінансового стану;
- проаналізувати фінансовий стан підприємства ТОВ «Плінфа»;
- розрахувати комплексну оцінку фінансового стану підприємства з використанням таксономічного аналізу;
- дослідити фінансовий стан підприємства за допомогою дискримінаційних функцій;

Розглянути можливі заходи щодо покращення фінансового стану підприємства ТОВ «Плінфа».

Об'єктом дослідження є процес оцінки фінансового стану підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні основи та методичні підходи до аналізу фінансового стану підприємств.

Елементом наукової новизни виступає організаційно-інформаційна модель управління фінансовим станом підприємства, яка на відміну від існуючих заснована на деталізованому управлінні фінансово-господарською діяльністю в розрізі центрів відповідальності.

У процесі дослідження використані загальнонаукові методи пізнання: діалектика, аналіз, синтез, аналогія, наукова абстракція, порівняння. А також були використані такі методи, як: системний підхід для розробки методики комплексної оцінки фінансового стану; логічний аналіз для вивчення існуючих у теорії та на практиці методів оцінки фінансового стану; порівняльний і дедуктивний аналіз – для порівняння показників фінансового стану і виявлення індикаторів причин незадовільного фінансового стану об'єкта.

Інформаційною базою роботи слугували законодавчі акти та нормативно-правові документи України, роботи вітчизняних та закордонних фахівців, монографічні дослідження, наукові статті, матеріали наукових і науково-практичних конференцій, навчальна література, фінансова звітність підприємства ТОВ «Плінфа».

Практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що запропоновані висновки та рекомендації щодо вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства можуть бути використані у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 101 сторінки, що містить 18 таблиць і 18 рисунків. Список використаних джерел складає 80 найменування.

1 Науково-теоретичні основи управління фінансовим станом підприємства

1.1 Сутність та концептуальні засади управління фінансовим станом підприємства

В умовах ринкової економіки підприємство повинно постійно отримувати та ефективно використовувати свої фінансові ресурси. Воно також повинно виконувати платіжні та кредитні зобов'язання, підтримувати розумний баланс між власними та позиковими коштами, а також зберігати фінансову стабільність, щоб щоденна діяльність могла тривати безперебійно. Ці вимоги роблять необхідним регулярний моніторинг та підтримку фінансового стану підприємства; стабільні фінанси є основною умовою стабільної роботи. Це, у свою чергу, вимагає надійної системи управління, здатної підтримувати фінансове становище компанії.

Фінансовий стан підприємства досліджували численні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.Г. Белоліпецький, І.О. Бланк, О.Н. Волкова, Г.П. Герасименко, В.В. Ковальов, Є.А. Маркарян, А.М. Поддєрьогін, В.М. Родіонова, Г.В. Савицька, П.С. Смоленюк, М.А. Федотова, А.В. Чупіс та інші. Їхні дослідження загалом зосереджені на методах аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, оскільки він відображає результати його діяльності та сприяє подальшому розвитку. Однак у літературі немає загальноприйнятого тлумачення терміна «фінансовий стан»; відмінності представлені в таблиці 1.1.

Після розгляду значення фінансового стану та порівняння різних визначень, цю концепцію можна зрозуміти на таких підставах:

- фінансовий стан відображає результат фінансово-господарської діяльності підприємства;
- Фінансовий стан відображає як становище компанії на певний момент, так і те, як це становище змінюється протягом певного періоду;
- Фінансовий стан включає кілька взаємопов'язаних елементів; платоспроможність та фінансова стабільність – це лише частина картини;
- фінансовий стан – доступ підприємства до необхідних йому фінансових

ресурсів та те, наскільки ефективно ці ресурси розподіляються.

Таблиця 1.1 – Аналіз наукових поглядів на визначення поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Визначення
Серединська В. М. [67]	фінансовий стан підприємства –це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу
Терещенко О. О. [70]	фінансовий стан є сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів
Поддєрьогін А.М. [74]	фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Обущак Т.А. [52]	фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Онисько С.М., Марич П.М. [53]	фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю його фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю
Філімоненков О.С. [73]	під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями

Ми погоджуємося з Обущак Т.А. Фінансовий стан підприємства складається з взаємодії всіх його фінансових відносин. Виробничі та економічні фактори формують його, тоді як система показників показує, як фінансові ресурси доступні, розподіляються та використовуються.

Фінансовий стан підприємства показує, чи має воно достатньо коштів для функціонування, своєчасного виконання своїх зобов'язань та розумного розподілу фінансових ресурсів. З такого погляду, фінансовий стан відображає якість роботи підприємства в цілому: його результати, включаючи те, як воно управляє грошима, відображаються у фінансовому вираженні.

Коробов М.Я. описує фінансовий стан підприємства не як матеріальний об'єкт управління, а як «складну, інтегровану багатьма показниками характеристику його діяльності, яку можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами та ступінь раціональності їх розподілу»[30]. Тому його практичне управління залежить від врахування багатьох вимірів, що відображаються у фінансовому стані підприємства.

У ринковій економіці фінансова робота компанії підтримує безперебійний потік транзакцій, пов'язаних із виробництвом і торгівлею. У міру того, як компанія виробляє та продає свої товари, гроші й капітал постійно циркулюють у бізнесі. Тому склад її фондів, їх джерела та потреба у фінансових ресурсах постійно змінюються. Фінансовий менеджмент охоплює професійні рішення, що використовуються для управління фінансово-економічними операціями компанії, що робить його центральною складовою сучасної системи управління підприємством [37].

Фінансове здоров'я та ринкова позиція компанії залежать не лише від зовнішніх умов; вони також відображають, наскільки добре компанія управляє своїми фінансовими ресурсами. Р. Брейлі та С. Майєрс зазначає, що надійне фінансове управління має велике значення для сучасних підприємств, незалежно від форми власності. Ретельний контроль активів та пасивів, швидке ухвалення рішень щодо доступних коштів та своєчасне стягнення боргів можуть визначити, чи виживе компанія за сучасних економічних умов [7].

Фінансовий менеджмент – це практичний засіб реалізації фінансової політики. Він об'єднує методи, що використовуються для формування фінансових відносин та ресурсів організації, а також органи управління, відповідальні за фінанси на кожному рівні підприємства.

Управління фінансовим станом підприємства означає роботу як з об'єктивними, так і з суб'єктивними законами суспільного розвитку, а також розуміння того, як розподіляються готова продукція та валовий дохід підприємства.

Мета проста: забезпечити фінансові ресурси, необхідні підприємству, та зробити його фінансові операції ефективнішими.

Цей процес управління зосереджений на кількох цілях:

- визначення фінансового стану організації;
- відстеження того, як цей стан змінюється в різних місцях та з часом;
- визначення основних факторів, що лежать в основі цих змін, та прогнозування ймовірного напрямку розвитку фінансового стану.

Огляд відповідної наукової літератури показує, що фінансова політика підприємства втілює управління фінансовим станом на практиці.

Управління фінансовим станом означає спрямування фінансів підприємства на досягнення його цілей. Воно спирається на прогнозування, планування, регулювання та контроль для реалізації фінансової політики компанії.

Процес починається зі збору необхідної інформації та її підготовки до аналізу. Потім вимірюються зміни у статтях фінансової звітності, після чого розраховуються коефіцієнти для основної фінансової діяльності компанії або проміжних фінансових агрегатів. Ці показники порівнюються з встановленими стандартами та аналізується їхня зміна з часом. Заключним кроком є висновок про фінансовий стан компанії на основі результатів.

Фінансовий стан підприємства потребує регулярного та ретельного перегляду. Аналіз його показників у певний момент часу та їх відстеження протягом кількох періодів виявляє слабкі місця у фінансових операціях, показує, як використовуються ресурси, та допомагає визначити, куди їх слід розподіляти ефективніше.

Як і будь-яка система управління, управління фінансовим станом підприємства вимагає визначеного об'єкта управління [15]. Тут цей об'єкт складається з фінансових відносин, що виникають через грошовий обіг, а також пулів фінансових ресурсів, що формуються та витрачаються в рамках фінансово-господарської діяльності підприємства.

Фінансовий менеджмент на підприємстві стосується регулювання його фінансових потоків. Його здійснюють керівництво підприємства та фінансові відділи, які є частиною його загальної структури управління.

На практиці, фінансове управління підприємством означає використання певних інструментів та процедур для управління тим, як організація отримує та

витрачає свої фінансові ресурси.

Управління фінансовим станом підприємства означає контроль економічних факторів, які його формують. Цей стан відображає те, як підприємство формує та розподіляє свої активи, підтримує свої цілі та підтримує свій фінансовий та матеріальний потенціал на певному етапі розвитку. Він оцінюється за допомогою системи економічних показників із застосуванням сучасних методів та аналітичних прийомів.

Оперативне фінансове управління – це щоденний розподіл і контроль коштів компанії, що забезпечує відповідність її поточної діяльності короткостроковим та середньостроковим планам. Його головне завдання просте: використовувати наявні ресурси якомога ефективніше.

Стратегічне фінансове управління має визначати, звідки надходитимуть ресурси підприємства та як їх слід розподілити. Воно також має забезпечити достатнє фінансування діяльності компанії, оскільки ці рішення можуть суттєво змінити розмір і структуру її балансових активів і пасивів, а також її загальний фінансовий стан.

В умовах ринкової економіки управління фінансовим станом компанії стає центральною складовою ведення бізнесу. Фінансовий менеджмент охоплює професійний нагляд за фінансово-економічними операціями, становлячи ключову частину ширшої системи управління підприємством.

1.2 Сутність фінансового контролінгу та його інструменти, як складова концепції управління фінансовим станом підприємства

В економічній науці немає єдиного підходу до управління фінансовим станом підприємства. Науковий доробок з цього і суміжних питань можна умовно за основною суттю запропонованих науковцями рішень поділити на два основні напрями: вдосконалення організації управління підприємством у цілому (в тому числі й фінансового стану); вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства. До першого належать праці Ваньковича Д.В., Гончарова В.В., Кравченко В.Ф., Кравченко Е.Ф., Забеліна П.В., Данілочкіної Н.Г., Хана Д.Д. В. Ванькович запропонував шляхи вдосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України, що ґрунтуються на системному підході. Під реорганізацією він розуміє поетапне створення ефективної управлінської системи та її постійне вдосконалення, а одним із критеріїв її ефективності називає покращення і нормалізацію фінансового стану підприємства [34].

У працях Гончарова В.В., Кравченко В.Ф., Кравченко Е.Ф., Забеліна П.В. пропонується новий підхід до підвищення ефективності управління фінансами на основі використання прогресивних сучасних концепцій управління – реінжинірінгу бізнес-процесів. Покращання фінансового стану підприємства розглядається як бізнес-процес або комплекс послідовних етапів і дій. Визначальним є підбір працівників для створення спеціальної команди з організації покращання фінансового стану [34].

Карпенко Г.В. [24] і Марцин В.С. [46] у своїх роботах розглядають таке нове явище в управлінні, як контролінг. Це “функціонально відособлений напрямок економічної роботи на підприємстві, пов’язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень”. Його основна мета постає в орієнтації управлінського процесу на досягнення цілей діяльності підприємства. У межах системи контролінгу розв’язуються також задачі управління фінансами і

фінансовим станом підприємства.

У складі другого – групи напряму досліджень, присвячених інструментарію управління фінансовим станом підприємства, можна за цільовим спрямуванням пропозицій виділити декілька субнапрямів:

- вдосконалення планування фінансових ресурсів;
- проведення діагностики фінансового стану підприємства,
- вдосконалення методології та методичного забезпечення його оцінки,
- створення системи фінансового моніторингу на підприємстві.

Л.В. Гут та А.В. Круць [15], Г.В. Коваленко[27] головною передумовою ефективного управління фінансами підприємства, і як наслідок – його фінансовим станом, вважають впровадження системи бюджетування.

Плануванню фінансів на основі результатів аналізу фінансового стану приділяє увагу й О.Я. Базилінська [1] . Ряд науковців зосередили свою увагу на такому інструменті управління фінансами і фінансовим станом підприємства, як його діагностика. Так, Н. І. Дорош [20], Н. А. Іщенко [23], О. С. Карпець [25] розробили власні методологічні підходи до визначення діагностичного циклу, складу і кількості його етапів. Вдосконалення методології та методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства є найбільш розробленою темою досліджень. Серед порівняно недавніх розробок: О. Терещенко[70] запропонував дискримінантну модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства; О. Хотомлянський, Т. Черната, Г. Северина[76]– комплексну оцінку фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей ; уже згадані вище Л.В. Гут та А.В. Круць розробили методику інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, а М.О. Кизим та В.А. Забродський – методику його системної оцінки.

Українські підприємства на сучасному етапі всі більшою мірою відчують необхідність в нових методах і інструментах управління фінансами, які відповідають зовнішньому середовищу функціонування, що динамічно змінюється. Не є виключенням й підприємства залізничного транспорту, які знаходяться під впливом реформ.

Однією з причин виникнення кризових ситуацій на вітчизняних

підприємствах є низький рівень розвитку менеджменту, оскільки некваліфіковані та помилкові дії керівництва призвели до банкрутства більшості підприємств. Контролінг допомагає передбачити всі можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх[29-30].

Проблематику сутності та ефективності фінансового контролінгу досліджували у своїх працях такі закордонні і вітчизняні науковці, як: К.І. Редченко, [62], І.М Сафронська [65], О.О. Терещенко [70].

Проте в даний час не існує чіткого поняття фінансового контролінгу, що зумовило доцільність уточнення його суті, визначення цілей, об'єктів, функцій і завдань.

Проведений аналіз концептуальних основ контролінгу і підходів до суті фінансового контролінгу в роботах зарубіжних і українських авторів, дозволив погодитися з Лазоренко В. В. і визначити фінансовий контролінг «як підсистему контролінгу, що здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів і інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень»[38].

Об'єктами фінансового контролінгу є грошові потоки і структура капіталу підприємства. Суб'єктами фінансового контролінгу є фінансові контролери. В даний час на підприємствах головним контролером є фінансовий директор. Базою для визначення завдань є цілі фінансового контролінгу.

Фінансовий контролінг	
підсистема контролінгу, що здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів і інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень	
Цілі фінансового контролінгу	• забезпечення оптимального рівня ліквідності • підтримка платоспроможності в довгостроковому періоді • забезпечення рентабельності
Функції фінансового контролінгу	• Планування • Моніторинг • Аналіз • Контроль • Інформаційне забезпечення • Облік • Корегування
Об'єкти фінансового контролінгу	• грошові потоки • структура капіталу підприємства

Рисунок 1.1 – Основні складові фінансового контролінгу

Цілями фінансового контролінгу є:

- забезпечення оптимального рівня ліквідності;
- підтримка платоспроможності в довгостроковому періоді;
- забезпечення рентабельності.

Для досягнення цілей фінансового контролінгу необхідне виконання наступних завдань:

- розробка, координація і реалізація фінансових планів підприємства;
- розробка методів складання і аналізу фінансової звітності;
- оцінка фінансових методів і рішень в області управління фінансами і консультування підрозділів в процесі досягнення мети;
- розробка і вживання завдань і методів вирішення питань, пов'язаних з податками;
- взаємоузгодження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства шляхом бюджетування [39].
- формування системи, принципів і організаційної структури фінансового контролінгу.

Узагальнення теоретичного матеріалу і досвіду закордонних компаній дозволяє затверджувати, що впровадження системи фінансового контролінгу дозволить вирішити наступні проблеми управління:

- низька платіжна дисципліна структурних підрозділів;
- неконтрольована дебіторська заборгованість;
- нестача оборотних коштів;
- відсутність або слабе управління витратами;
- низька оперативність отримання фактичної інформації про поточну діяльність підрозділів і компанії в цілому;
- недосконалість системи внутрішньої фінансової звітності.

З метою досягнення мети та виконання основних завдань, основними функціями системи фінансового контролінгу на підприємстві можна вважати такі:

- планування (фінансове планування, забезпечення оптимального співвідношення власних і позикових фінансових коштів, планування і оптимізація податкових виплат, планування зростання вартості підприємства);
- аналіз (використання оптимального набору фінансово-економічних показників для аналізу фінансової звітності);
- облік (розробка системи звітності, методів аналізу звітності);
- моніторинг (розробка системи раннього запобігання, аналіз відхилень);
- контроль (контроль відповідності фактичних показників плановим);
- інформаційне забезпечення (розробка системи своєчасного забезпечення інформацією про фінансовий стан і перспективи всіх підрозділів підприємства);
- корегування (корегування за необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства [39, с.173-177].

Існує кілька підходів до визначення місця контролінгу в організаційній структурі підприємства. Головна різниця між ними полягає в характері підпорядкованості служби контролінгу: безпосередньо директору підприємства чи фінансовому директору. Враховуючи коло функцій і завдань, які виконує контролінг, відділ контролінгу повинен бути включений у структуру фінансово-

економічних служб підприємства, які підпорядковуються фінансовому директору. В Європі досить часто керівник фінансово-економічного відділу, в компетенції якого перебувають фінанси, бухгалтерія, виробничий облік і калькулювання, виконує одночасно функції контролера і фінансиста. На американських же фірмах ці функції, як правило, розділені.

Отже, фінансовий контролінг під час запровадження на підприємстві допоможе запобігти виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових проблем та ефективно їх усунути.

Запровадження фінансового контролінгу на підприємстві та використання його концепцій вимагає застосування загальних і спеціальних інструментів. Інструменти – це те за допомогою чого, можна досягти поставлених цілей. Методи можуть також бути інструментами. У загальному розумінні метод – це спосіб пізнання явищ природи та суспільного життя чи прийом або система прийомів, що застосовують у будь-якій галузі суспільного життя. Іншими словами метод – це спосіб дослідження, який визначає підхід до об'єктів дослідження, планомірний шлях наукового пізнання і встановлення істини. За допомогою рисунку 1.2 відобразимо усі перераховані методи, які застосовують як інструменти фінансового контролінгу.

Інструменти фінансового контролінгу	
<i>інструменти, які засновані на загальнонаукових методах</i>	● Індукція ● Синтез ● Абстрагування ● Дедукція ● Аналогія ● Аналіз ● Моделювання
<i>інструменти, які засновані на загальноекономічних методах</i>	● Аналіз коефіцієнтів ● Бюджетування ● Бенчмаркінг ● Порівняння ● Політика відкритого бізнесу ● Управлінські методи: CVP-Аналіз ABM-Аналіз Метод EVA ● Фінансовий аналіз
<i>інструменти, які засновані на специфічних методах</i>	● система збалансованих показників ● стратегічні карти та теорія обмежень ● метод фінансового прогнозування ● SWOT-аналіз ● вартісний аналіз

Рисунок 1.2 – Інструменти фінансового контролінгу [40]

Загальноекономічні методи передбачають проведення аналітичних процедур. А враховуючи те, що під час проведення аналітичних процедур фактично використовують кількісні (математичні) методи аналізу фінансово-господарської діяльності чи економічного аналізу, то можливим і доцільним є класифікувати методи аналітичних процедур таким чином (рисунок 1.3).

Кількісні методи економічного аналізу	
Статистичні (традиційні)	• <i>метод порівняння</i> • <i>абсолютні та відносні показники</i> (коефіцієнти, відсотки) • <i>розрахунок середніх величин</i> • <i>побудова рядів динаміки</i> • <i>метод групування</i> • <i>індекси</i> (аналіз впливу факторів) • <i>деталізація</i>
Економіко-математичні методи (математичні)	• <i>методи елементарної математики</i> • <i>методи математичного аналізу</i> (диференціювання, інтегрування, варіаційний підрахунок) • <i>методи математичної статистики</i> (вивчення одновимірних і багатовимірних сукупностей) • <i>економетричні методи</i> (кореляційний і регресійний аналіз) • <i>методи дослідження операцій</i> (управління запасами, математичне програмування (оптимізація, лінійне, квадратичне та нелінійне програмування))

Рисунок 1.3 – Кількісні методи економічного аналізу [11,с.100]

Одним з найпоширеніших та найпростіших прийомів, які використовують під час проведення аналітичних процедур у фінансовому контролінгу, є порівняння.

За допомогою порівняння, як слушно зауважує В.М. Івахненко, предмет, який вивчають, характеризують через співвідношення, вимірювання, зіставлення з іншими одноякісними предметами.

При цьому важливо забезпечити зіставність чи порівнянність показників, умовами яких є:

- єдність методики обчислення показників та їх складу;
- єдність вартісних, якісних, структурних факторів і факторів обсягу;

- єдність періодів або моментів часу;
- зіставність вихідних умов діяльності.

Також для використання цього методу під час аналітичних процедур об'єкти порівняння мають бути пов'язані з предметом дослідження, порівнювати слід характеристики, які є суттєвими для результатів застосування обраного методу пізнання та дозволяють дійти певних висновків, а результати мають бути підґрунтям ухвалення певного рішення.

Як зазначено в посібнику під редакцією професора Ф.Ф. Бутинця, в економічному аналізі виокремлюють такі види порівняльного аналізу: горизонтальний, вертикальний і трендовий.

Горизонтальний (варіантний, варіаційний) аналіз використовують з метою визначити абсолютні та відносні відхилення фактичного рівня досліджуваних показників від базового (прогнозного, минулого періоду, середнього рівня тощо). Горизонтальний аналіз полягає у побудові однієї або декількох таблиць, у яких абсолютні показники доповнено відносними. Слід зазначити, що залежно від базового показника цей вид аналізу поділяють:

- на часовий (перспективний) чи горизонтальний у вузькому значенні: передбачає порівняння у часі;
- просторовий (порівняльний) – аналіз зведених показників звітності за окремими їх елементами (за показниками дочірніх підприємств, підрозділів, цехів тощо);
- крос-секційний (просторовий, порівняльний): порівняння з середньогалузевими показниками чи показниками підприємств-аналогів.

Вертикальний аналіз застосовують під час дослідження структури економічних явищ і процесів шляхом розрахунку питомої ваги частини до цілого, співвідношення частин цілого між собою. Він полягає у визначенні у відсотках структури досліджуваного об'єкта, наприклад, структури активів, пасивів, прибутку від звичайної діяльності операційних витрат тощо. За допомогою вертикального аналізу можна порівнювати відносні показники підприємств, що істотно відрізняються за абсолютними показниками обсягів виробництва і залучених фінансових ресурсів. Як зазначає К.В. Ізмайлова, перевагою

вертикального аналізу є те, що використання відносних величин зменшує вплив на вартісні показники інфляційного фактора.

Трендовий аналіз застосовують під час порівняння показників за декілька періодів з метою визначення основної тенденції динаміки показника, тобто з метою виокремлення тренду. Як слушно зауважують С.В. Івахненко та Т.В. Іськович, за допомогою трендового аналізу контролер може сформулювати певні очікування, проте суттєвою вадою такого інструменту є те, що його можна застосовувати лише за стабільних умов, коли підприємство не зазнає суттєвих поточних змін. Крім того, слід пам'ятати, що результати трендового аналізу за дезаггегованими даними є більш точними та ефективними, ніж за агрегованими [22, с.123].

Серед традиційних фінансових показників зазвичай виокремлюють показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності. Очевидно, через те, що аналіз показників базується на дослідженні співвідношень між двома чи більше показниками, за допомогою цього інструменту можна глибше дослідити фінансово-господарську діяльність підприємства.

Наступним загальноекономічним методом, який використовують у фінансовому контролінгу є бюджетування. Воно передбачає розробку бюджету, розуміння і узгодження цілей між різними ієрархічними ланками підприємства, встановлює бюджет як основний документ, а також виконує функції планування, звітності, узгодження та процесу комунікації. Інформація про бюджет слугує різноманітним цілям всередині підприємства. Фактичні результати, у порівнянні зі стандартами бюджету, можна використовувати як спосіб оцінки роботи менеджерів або підрозділів, за які вони відповідають.

Найпоширеніші методи складання бюджетів:

- бюджетування через прирощення (Incremental Bidgeting);
- бюджетування «з нуля» (Zero Base Budgeting)
- функціонально-вартісне бюджетування (Actiuiti Based Bidgeting).

Бюджетування через прирощення (Incretental Bidgeting) – це складання бюджетів на підставі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. За такого підходу фактичні показники попереднього періоду корегують з урахуванням цінової та податкової політики держави та інших чинників.

Перевагою такого методу є простота, оскільки відсутні витрати на розрахунки. Завдяки цьому, бюджетування через припрошення набуло практичного поширення.

Політика відкритого бізнесу (Open Book Management). В межах концепції «Політики відкритого бізнесу», весь персонал підприємства має доступ до звітів. Така участь персоналу обґрунтована тим, що коли працівник розуміє стратегію компанії і її фінансові результати, він буде більш продуктивно допомагати керівництву досягти поставлених стратегічних цілей.

Бенчмаркінг – ще один загальноекономічний метод фінансового контролінгу. У словнику-довіднику «Гене́за ринкової економіки» [29], бенчмаркінг визначають як методику управління, яка спрямована на покращення якості продукції та досягнення переваг у конкурентній боротьбі. Заходи, які входять до реалізації процесу бенчмаркінгу включають: вплив критичних для успіхів функцій, визначення лідера галузі, в якій фірма відчуває власні недоліки, дослідження конкурентоспроможності інформації, розробку методів виміру показників тощо.

Управлінські методи фінансового контролінгу. До загальноекономічних методів фінансового контролінгу належать: аналіз витрат – вартості – прибутку, метод функціонально-вартісного управління, управління, націлене на створення вартості, які умовно можна об'єднати в групу управлінські методи фінансового контролінгу:

CVP аналіз. Аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку між витратами, вартістю, прибутком. CVP-аналіз (costvalue – profit) є ефективним засобом планування і прогнозування діяльності підприємства. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між змінними і постійними витратами, ціною і обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик, планувати обсяг прибутку.

ABM-аналіз. Метод функціонально-вартісного управління. ABM-аналіз (Activity Based Management) – це метод визначення і оцінки операцій, що їх виконує бізнес, із застосуванням операційно-орієнтованого обліку витрат, з подальшим проведенням аналізу ланцюжка створення вартості або удосконалення з метою поліпшення стратегічних та операційних рішень. Метод функціонально-вартісного розрахунку витрат встановлює зв'язок між загальновиробничими витратами і

продукцією, послугами або сегментами споживачів.

Метод EVA (Economic Value Added)—додана економічна вартість – є методом оцінки процесу створення вартості компанії(чистий операційний дохід за вирахуванням витрат на капітал). Міра фінансової потужності компанії, що базується на залишковому багатстві, яке розраховують як різницю між операційним прибутком та витратами на капітал (що скориговані на податки). Показник доданої вартості визначають як різницю між чистим операційним прибутком після оподаткування і вартістю використаного для його отримання капіталу компанії Показник EVA допомагає проаналізувати, де саме створюють вартість; ефективно керувати грошовими потоками та структурою капіталу. Цей показник розраховують за формулою:

$$EVA = NOPAT - K_w \cdot C, \quad (1.1)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків;

K_w – середньозважена вартість капіталу

C – вартісна оцінка капіталу, яку визначають як різницю між сукупною вартістю активів і короткостроковими зобов'язаннями (крім тих, за які сплачують відсотки).

Окрім описаних вище загальнонаукових та загальноекономічних методів фінансового контролінгу використовують ще й спеціальні нові автоматизовані методи. На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій та автоматизації практично усіх бізнес-процесів на підприємстві, важко уявити застосування фінансового контролінгу без специфічних комп'ютеризованих методів. Їх можна ще назвати специфічними методами фінансового контролінгу.

До основних специфічних методів контролінгу належать [34, с. 341]: Система збалансованих показників визначена Міжнародною корпорацією даних (International Data Corporation – IDC) як міжфункціональна аналітика, що визначає, вимірює і аналізує стратегію бізнесу відповідно до основних показників. Система збалансованих показників є механізмом послідовного інформування персоналу про

стратегічні плани підприємства та контролю за їх досягненням. Ця система охоплює чотири сфери діяльності підприємства, яка наведена на рисунку 1.4.

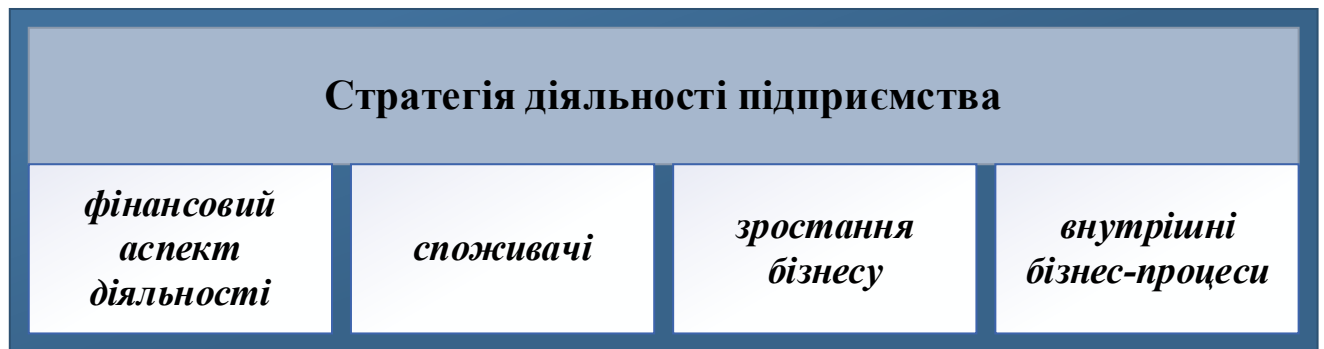


Рисунок 1.4 – Сфери оперування системи збалансованих показників

Основою методу є мотивація працівників для досягнення мети. Головним стимулом створення системи збалансованих показників була оптимізація управлінської функції на підприємстві та узгодження інтересів різних груп – акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів.

За допомогою системи збалансованих показників можна визначити:

- як клієнти оцінюють підприємство (модуль-клієнти);
- які бізнес-процеси та напрямки діяльності можуть максимально забезпечити конкурентні переваги (модуль бізнес – процесів);
- як покращити стан підприємства виходячи з внутрішнього аспекту діяльності (модуль-працівники);
- яким є фінансовий стан підприємства та яка фінансова мета превалює сьогодні (фінансовий модуль).

Цікавим є те, що на сьогодні сфера використання системи збалансованих показників не обмежена лише бізнес структурами, а поширюється й на неприбуткові організації та державні установи.

Стратегічні карти (Strategy Maps) є ще одним методом, який графічно відображає стратегічні та бізнес-плани. За допомогою певних вимірників стратегічні карти відображають стратегії підприємства так, щоб вони були зрозумілими. При застосуванні цього методу припускають, що підприємство розробило правильну концепцію бізнесу, але все ж таки ще є певні невідповідності

між стратегією, необхідною кваліфікацією кадрів і набором заходів, що сприяють зростанню бізнесу та операційного прибутку. Хоча стратегічні карти є фактично наочним відображенням і групуванням даних, отриманих після застосування інших методів контролінгу, вони важливі у діяльності компанії та фінансовому контролінгу.

Теорія обмежень (Theory of Constraints). Метою наступного методу, методу обмежень, яку розробив ізраїльський фізик Е. Голдратт, є максимізація операційного доходу підприємства, враховуючи наявні обмеження, яких підприємство не може уникнути у процесі виробництва. Теорія обмежень є, фактично, філософією управління, яка ґрунтується на думці, що як і в ланцюгу, в будь-якій організації та на будь-якому підприємстві є певна ланка (слабке місце), яка гальмує процес досягнення основної мети діяльності суб'єкта господарювання. Для уникнення такої проблеми необхідно вчасно виявити та скоригувати слабку ланку. Цей метод є досить важливим в управлінні підприємством. Знайти обмеження системи. Спершу виявляють небажані явища (симптоми проблем) в роботі виробництва. Далі будують карту операційного потоку. На неї наносять послідовність операцій від постачання сировини до випуску готового продукту і оцінюють продуктивність кожного етапу. Визначають ланку з найнижчою продуктивністю. «Вузьке місце» можна впізнати за найбільшою кількістю проблем – скарг, збоїв роботи – і за значним обсягом незавершеної роботи.

Збільшити пропускну спроможність «вузького місця». Оперативні дії з підвищення пропускну спроможності можуть, наприклад, звільнити «вузьке місце» від виконання завдань, які можна передати на інші ділянки, і, звичайно, гарантовано забезпечити його роботою. Адже втрата робочого часу у «вузькому місці» означає непоправну втрату доходу всієї системи. Крім того, «вузьке місце» необхідно захистити від можливого простою (якщо ділянка «вище за течією» не зможе вчасно забезпечити його сировиною), створивши резерв роботи.

Підпорядкувати роботу решти частин системи до ритму роботи ділянки, яка гальмує виробництво. Розмір партій деталей, а також ритм їх подачі визначити виходячи з потреб «вузького місця».

Зменшити обмеження системи. Збільшити потужності, а відповідно, і

пропускну спроможність «вузького місця», встановивши наприклад, додаткове устаткування. А також продовжувати підвищувати ефективність шляхом боротьби із втратами, оптимізації технічного процесу, перерозподіляючи роботи в системі так, щоб знизити навантаження на «вузьке місце».

Повернутися до кроку 1. Якщо ділянка, яку аналізували, перестала бути «вузьким місцем» – запустити процес спочатку і шукати нові проблеми. Ліквідувати їх, постійно піднімаючи тим самим систему на новий рівень продуктивності. До недоліків теорії можна віднести недостатній акцент на інновації, їх впровадження та розробку. З одного боку, наприклад, можна безперервно вдосконалювати дециметрове телебачення, коли японські компанії вже опрацювали сантиметровий стандарт роботи і напрацьовують систему передачі зображення на міліметровому стандарті. Інновації потрібно не лише впроваджувати, а й розробляти – це затратний процес, але саме втілення інновацій дозволяє робити прориви, які, у свою чергу, приносять хороший економічний результат для компанії.

Теорія обмежень дозволяє збільшувати вартість протягом усього виробничого процесу і одночасно зменшувати розмір інвестування коштів та операційних витрат. Більше того, оскільки в ринкових умовах виникнення небажаних обмежень може спричинити втрату певної ніші, метод обмежень повинен бути чи не найважливішим методом управління. Можна було б не погодитися з думкою С.Фалько, К. Рассела, Л. Левіна, що цей метод є також методом фінансового контролінгу, адже, він не прямо охоплює фінансові аспекти діяльності компанії, але враховуючи те, що головною метою підприємства за Е. Голдраттом є отримання «грошей» і вся діяльність підпорядкована досягненню цієї мети, вважаємо метод обмежень також методом фінансового контролінгу.

Вартісний аналіз – це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, на предмет еквівалентності їх вартості та корисності. Отже, у центрі уваги вартісного аналізу перебувають функціональні та вартісні параметри продукції (робіт, послуг), саме тому цей вид аналізу позначають також як функціонально-вартісний. У ході аналізу здійснюється класифікація функцій продукту у розрізі функціональних класів:

головні, додаткові та непотрібні. На основі цього розробляються пропозиції щодо мінімізації затрат на виконання кожної функції, а також щодо анулювання другорядних функцій, які потребують значних затрат.

Портфельний аналіз – ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується при оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. Фінансист підтерміном “портфоліо” розуміє оптимальний з погляду комбінації ризику та прибутковості набір інвестицій (концепція оптимізації портфеля інвестицій Марковіца, модель оцінки капітальних активів). В основі портфельного аналізу покладено два оцінні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень.

У результаті SWOT – аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно: нейтралізації можливих ризиків і використання додаткових шансів.

Методи фінансового прогнозування. Виконання функцій стратегічного та оперативного контролінгу, система раннього попередження та реагування, довгострокове планування та бюджетування значною мірою ґрунтуються на фінансових прогнозах. У науково-практичній літературі виокремлюють три основні групи методів прогнозування:

- суб'єктивні (експертні) методи визначення прогнозних показників;
- каузальне прогнозування;
- методи екстраполяції [34, с. 430].

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strenght) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT – analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу ендегенного середовища розробляються рекомендації щодо: усунення наявних слабких місць і ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

1.3 Організаційно-інформаційна модель управління фінансовим станом підприємства

На теперішній час, коли всі процеси динамічні і мають характер невизначеності, а умови прийняття рішень супроводжуються багатоваріантністю, розвиток промислових підприємств багато в чому залежить від повноти та якості інформаційного забезпечення управління. Важливість вирішення цієї проблеми обумовлена перш за все наявністю фінансових проблем і суперечностей, які значною мірою впливають на соціально-економічні процеси, як на рівні підприємства, регіону, так і держави в цілому. Вирішення цієї проблеми можливо на основі нових підходів до формування єдиного інформаційного простору систем підтримки управління (діагностики, фінансового планування, обліку, фінансового контролінгу).

Проблема розробки підходу до інформаційного забезпечення управління має важливе значення насамперед для наукового обґрунтування збалансованості механізмів взаємодії його підсистем та практичної реалізації їх функцій за рівнями управління. Для більш глибокого дослідження проблеми зосередимо увагу на окремих характеристиках інформації: змістовному, процедурному, ресурсному, управлінському та організаційному.

Змістовний аспект визначається самою сутністю інформації, що від латинського слова «*informatio*» означає виклад, роз'яснення якого-небудь факту, події, явища, набір відомостей про ту або іншу сторону матеріального світу та процесах, що відбуваються в ньому [41, 42]. З цих визначень випливає, що відомості про факти на визначеному етапі перетворюються в інформаційну характеристику господарського процесу, яка обумовлює відповідну форму її витягу та може бути використана в якості регулюючої основи прийняття рішень. Це дозволяє розглядати інформацію як специфічний засіб опису процесів, фактів фінансово-економічної діяльності і комунікацій між зацікавленими групами користувачів інформації.

З погляду статистичної теорії інформації, виникає друге – процедурне визначення. Інформація – є облік імовірностей тих або інших подій: повідомлення, яке відображає зміни якої-небудь імовірності вибору одержувача [43, 44, 45]. Даний підхід указує на можливість розрізняти й аналізувати інформацію з точки зору числа кроків процедури та змін, тобто при прийнятті рішень варто враховувати стохастичний характер об'єктивних взаємозв'язків фактів і процесів фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта.

Згідно ресурсного підходу одні автори розглядають інформацію як ресурс поряд з матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами [45], а інші вважають, що таким пріоритетом є одержання нових відомостей, що дозволяють поліпшити процеси, зв'язані з перетворенням речовини енергії і самої інформації [41, 43]. Саме інформація дає можливість раціонально розпоряджатися усіма іншими видами ресурсів. А інтенсивне використання інформації дозволяє значно знизити матеріалоємність і енергоємність продукції, змінити вимоги до кадрового потенціалу організації. Таке визначення пояснює цінність інформації як ресурсу, але не розкриває її управлінський аспект, що вимагає наступного розгляду.

З погляду управлінського підходу інформація виступає в ролі предмета праці і служить основою рішень щодо тактичних і стратегічних задач, а також засобом комунікації між різними рівнями управління [46, 42]. При всіх існуючих трактуваннях можна побачити, що між приведеними твердженнями немає істотних протиріч, оскільки усі вони розглядають інформацію в основному як набір відомостей, спостережень за фактами, процесами управління, за допомогою яких вирішуються ті чи інші завдання.

Однак варто звернути особливу увагу на твердження І.А. Бланка, відповідно до якого інформаційне забезпечення розглядається як процес безперервного, цілеспрямованого угруповання відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування та підготовки ефективних управлінських рішень [47].

Виходячи з цього можна зробити висновок, що інформаційне забезпечення є концептуальна модифікація фактів і процесів фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта, під час якої цілеспрямовано підбираються індикатори,

що дозволяють за допомогою спеціальних систем підтримки, найбільш простим способом і з необхідною вірогідністю оптимізувати обґрунтований вибір альтернатив прийняття рішень.

Зміни в концептуальних основах формування механізму управління є складним процесом і значно впливають на розвиток методології інформаційного забезпечення. Розкриття потенціалу інформаційного забезпечення можливо як з точки зору регулювання прийняття рішень, так і шляхом його структуризації й удосконалювання стосовно до нових об'єктів та предметного дослідження елементів фінансово-господарської діяльності та використання інформації зворотного зв'язку. Для здійснення взаємозв'язків в процесі прийняття рішень, з одного боку, необхідний інформаційний зв'язок, а з іншого – відповідний процедурний комплекс. Тому постає комплекс питань, що стосуються обґрунтування інформаційної структури: підхід до структури інформації із системних позицій, тобто розгляд її елементів як сукупності об'єктивних взаємозв'язків форм і різновидів фактів, відображених в інформації і їх модифікаційних характеристиках щодо вибору обґрунтованих рішень. Ці взаємозв'язки носять, як правило, стохастичний характер об'єктивних взаємозв'язків.

Структуру інформаційного забезпечення визначають елементи і взаємозв'язки між ними. Відображення й аналітична оцінка процесів і господарських операцій (фактів) за допомогою систем підтримки управління дозволяє генерувати нову інформацію, яка використовується для обґрунтування вибору управлінських рішень.

При цьому варто підкреслити, що факти, процеси фінансово-економічної діяльності майже завжди досліджуються за допомогою спеціальних облікових систем, для яких характерний рух від ізоморфізму – "дзеркального" відображення господарських операцій, до гомоморфізму, що розкриває найбільш важливі сторони досліджуваного об'єкта [42, с. 109]. Саме облікові системи є системами вихідної інформації, які визначають першу ступінь, логічну та змістовну сторону господарських процесів.

Проблемі виділення комплексних задач у інформаційному забезпеченні

управління господарюючим суб'єктом, присвячена безліч публікацій. Однак, для них характерний спрощений варіант, що орієнтує на використання даних фінансового обліку та звітності. При розробці структурної моделі інформаційного забезпечення управління необхідно керуватися системним підходом, що передбачає визначення зв'язку і комплексне рішення всіх завдань фінансово-економічної діяльності на основі зовнішніх і внутрішніх інформаційних даних, що фіксуються у відповідних підсистемах. Процес інтеграції поширюється таким чином, що всякий розподіл підсистем управління на види утрачає своє теоретичне, інформаційне та організаційне значення.

Вибір найбільш доцільної інформаційної моделі залежить від умов та факторів, які її визначають та розглядають інформацію як об'єктивне існування. Такий підхід відомий за назвою теорії непередбачених обставин, що була запропонована Отлі (Otlel, 1980). Теорія дії в умовах невизначеності виходить з того, що універсальної системи інформації не існує і визначення характеристик інформаційної системи залежить від конкретно заданих обставин та умов[48,с. 614]

Нагадаємо, що взаємозв'язок підсистем управління фінансово-господарською діяльністю досягається тим, що, по-перше, для дослідження і рішення задач (фактів, операцій) управління використовується єдина інформація, яка фіксується в банку даних інформаційної системи. По-друге, вхідна інформація збирається і переробляється, та у разі потреби використовується в інших підсистемах. Це дозволяє реалізувати кібернетичний підхід до організації інформації, заснований на розумінні "системи", яка складається з окремих елементів, зв'язаних між собою відповідними зв'язками. Цей підхід лежить в основі побудови діагностичних моделей, графіків, модифікації фактів господарських процедур при виборі стратегічних орієнтирів (завдань) не залежно від їхнього конкретного змісту.

З позицій наукового обґрунтування методом концептуальних модифікацій взаємозв'язків підсистем управління виступає моделювання. У даному підході моделювання розглядається як нова ступінь узагальнення інформації, що дозволяє глибше і краще осмислити уже відомі методи, а також одержати можливість для розкриття невідомих раніше закономірностей модифікації показників для

виділення й опису станів системи. При побудові інформаційної моделі основне значення мають наступні постулати:

1 Методологія припускає побудову інтегрованої моделі інформаційного забезпечення, що поєднує ключові системи підтримки управління: діагностику, фінансове планування, облік і фінансовий контролінг. Інтегрованість облікових і планових систем досягається за допомогою установлених взаємозв'язків між перспективними (плановими) і ретроспективними (обліковими) моделями.

2 Структуру інформаційної моделі визначають елементи, процедури і способи систематизації та класифікації інформації для одержання узагальнених показників про фінансово-економічну діяльність і перспективу розвитку підприємства. Конструювання інформаційної моделі передбачає внутрішню і зовнішню реконструкцію економічних явищ і процесів. Внутрішнє реконструювання залежить від головної мети, що визначається підприємством – стає зростання вартості для забезпечення стійкого розвитку на довгострокову перспективу. Зовнішня реконструкція передбачає комбінацію й інтерпретацію інформаційних даних, отриманих з різних підсистем управління для опису конкретного стану (поводження) підприємства, або вибору альтернатив управлінських рішень.

Концептуальна реконструкція фактів і фінансових процесів вимагає в кожному випадку забезпечити збалансованість між порівнюваними показниками, які відображають конкретні результати підприємства по ключовим аспектам:

- інформаційному – вихідна інформація про результати (пасив) і їхній склад (актив);
- майно-правовому – права власників (пасив) і майно (актив);
- фінансовому – обсяг джерел (пасив) і обсяг засобів, витрачених підприємством (актив);
- матеріальному – зміни в результаті фінансово-економічної діяльності вартості ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства (актив), і джерела їхнього виникнення (пасив).

3 Предмет дослідження зводиться до підготовки, накопичування, узагальнення й інтерпретації показників інформації, отриманої з різних систем

забезпечення для відображення реальних зв'язків економічних явищ і процесів з метою прийняття доцільних рішень у розробці і реалізації управлінських рішень. Ідеальним способом проектування фінансово-економічної діяльності підприємства є моделі й алгоритми, що дозволяють відобразити реконструкцію процесу і встановлюють систему фінансових показників за допомогою концептуальних засобів реконструювання, без якої інформаційне забезпечення не може бути ефективним. Інакше кажучи, для обґрунтування вибору управлінських рішень важливі не самі по собі показники, і навіть не їхня концептуальна модифікація сама по собі, а те, який вплив можуть зробити відхилення від заданих умов і параметрів на результат фінансово-економічної діяльності. Це дозволяє перетворити інформаційне забезпечення в активний інструмент розробки і реалізації управлінських рішень.

Рекомендована інформаційна модель наведена на рисунку 1.5



Рисунок 1.5 – Організаційно-інформаційна модель управління фінансовим станом підприємства

Вищезазначена модель заснована на деталізованому управлінні фінансово-господарською діяльністю у розрізі центрів відповідальності, переваги якого полягають у наступному:

- можливість вищого керівництва зосередитися на глобальних стратегічних проблемах і рішеннях;
- оперативне прийняття рішень на відповідальних рівнях стратегічного управління;
- адаптивність до змін середовища;
- забезпечення контролю й оцінки діяльності кожного центра відповідальності.

Модель припускає зосереджування уваги на двох рівнях управління фінансово-господарською діяльністю: стратегічному і тактичному. Зміст процесу інформаційного забезпечення модифікується в залежності від рівня прийняття управлінських рішень.

Стратегічний рівень охоплює питання оптимізації задач стратегічного розвитку, що мають витратний характер забезпечення збалансованості інвестиційних і фінансових рішень на кожному рівні управління.

На тактичному рівні управління формується інформація щодо витрат і доходів за сегментами (центрами відповідальності), що є основним фактором прийняття рішень щодо відтворення вартості підприємства в цілому.

Інформаційне забезпечення включає два інформаційних контури: зовнішній і внутрішній. У першому контурі функціонує інформація про загальноекономічний розвиток, власників, контрагентів, емітентів, конкурентів, а також нормативно-регулююча. В другому контурі – внутрішня: показники фінансового стану на основі даних бухгалтерського обліку і звітності; показники управлінського обліку і фінансового контролінгу, що характеризують результати діяльності центрів відповідальності; нормативно-регулюючі показники.

Інтегрована модель інформаційного забезпечення відображає контур формування внутрішньої управлінської інформації, яка складається з декількох рівнів накопичення й обробки інформації.

Перший рівень – моніторинг фінансово-економічної діяльності й одержання первинної інформації, дотримання норм і обмежень, агрегування інформації й аналіз відхилень, орієнтованих на корегування оперативних планів.

Другий рівень – тактичний – агрегування інформації в регістри

управлінського обліку за центрами відповідальності.

Третій рівень – стратегічний – підготовка інтегрованої інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Кожен рівень інформаційного забезпечення є замкнутою системою зі зворотним зв'язком, що включає ряд однорідних блоків.

Досягнення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю визначається якістю інформаційного забезпечення, за допомогою якого встановлюється контроль за виконанням управлінських рішень.

Запропонована модель інформаційного забезпечення визначає єдність функцій підсистем підтримки: 1) підсистема обліку, що передбачає збір і обробку інформації, зокрема її оцінку і інтерпретацію; розробку і впровадження внутрішнього обліку; 2) підсистема планування, яка забезпечує розробку виробничих і фінансових планів; 3) підсистема контролю і регулювання, що дозволяє забезпечити перетворення планових величин на контрольовані, порівняння планових і фактичних величин для вимірювання ступеня досягнення мети; встановлення допустимих меж відхилення величин; аналіз відхилень плану від факту і розробку рішень для зменшення відхилень; 4) підсистема аналізу, яка розробляє і надає аналітичні матеріали, що використовуються для здійснення контролю і прийняття управлінських рішень; 5) підсистема діагностики передбачає: координацію і агрегацію окремих показників в часі і змісті; динамічну оцінку планових і фактичних величин; визначення допустимих меж відхилень; розробку заходів, направлених на зниження відхилень.

Важливим елементом інформаційного забезпечення управління є фінансовий контролінг. Він базується на методичному апараті фінансового і управлінського обліку, економічного аналізу, планування і контролю. Логіку змісту фінансового контролінгу розкривають його об'єкти, якими виступають організаційно-технологічні, фінансово-економічні процеси і їх елементи, наявність, стан і способи використання економічних ресурсів і джерел їх утворення, процеси і чинники формування витрат і ступінь їх впливу на фінансові результати [49; 50]. Об'єкти фінансового контролінгу можна об'єднати в три групи: фінансові ресурси, фінансові процеси і їх результати, фінансові потоки. Функції фінансового

контролінгу виявляються в трьох сферах: притік фінансових ресурсів, управління фінансовими ресурсами і їх використання. Реалізація функцій фінансового контролінгу базується на принципах:

- інтеграції – формування єдиного інформаційного простору на основі даних діагностики, планування, обліку, контролю;
- координації – розробка заходів для координації рішень та коригування параметрів управління;
- інформативності – забезпечення потреб користувачів інформації;
- розподіл контрольних повноважень – регламентація дій контролерів на різних етапах управління.

Взаємозв'язок систем підтримки управління досягається тим, що для дослідження і вирішення задач фінансового управління використовується єдина інформація, яка фіксується в банку даних інформаційної системи. Крім того, вхідна інформація збирається і переробляється та у разі потреби використовується в інших підсистемах. Це дозволяє реалізувати системний підхід до організації інформаційного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю, заснований на розумінні системи, яка складається з окремих елементів, пов'язаних між собою інформаційними зв'язками.

Висновки до першого розділу

Українські підприємства на сучасному етапі всі більшою мірою відчують необхідність в нових методах і інструментах управління фінансами, які відповідають зовнішньому середовищу функціонування, що динамічно змінюється. Не є виключенням й підприємства залізничного транспорту, які знаходяться під впливом реформ.

Дослідивши сутність фінансового стану та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, можна окреслити концептуальні основи цього поняття:

- фінансовий стан – результат фінансово-господарської діяльності

підприємства;

- фінансовий стан – поняття, сутність якого проявляється як у статиці (на певний момент часу), так і в динаміці (у визначеному періоді);
- фінансовий стан – поняття, що характеризується різними складовими елементами, а не лише платоспроможністю та фінансовою стійкістю;
- фінансовий стан – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їх розміщення.

Ми погоджуємося з Обушак Т.А., та вважаємо, що фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

В економічній науці відсутній єдиний підхід до управління фінансовим станом підприємства. Науковий доробок з цього і суміжних питань можна умовно за основною суттю запропонованих науковцями рішень поділити на два основні напрямки:

- вдосконалення організації управління підприємством в цілому (в тому числі і фінансовим станом);
- вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства.

Однією з причин виникнення кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах є низький рівень розвитку менеджменту, оскільки некваліфіковані та помилкові дії керівництва призвели більшість підприємств до банкрутства. Контролінг допомагає передбачити всі можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх.

Проведений аналіз концептуальних основ контролінгу і підходів до суті фінансового контролінгу в роботах російських і українських авторів, дозволив погодитися з Кузаковою О.А. і визначити фінансовий контролінг «як підсистему контролінгу, що здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів і інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення управлінських рішень».

Об'єктами фінансового контролінгу є грошові потоки і структура капіталу підприємства. Суб'єктами фінансового контролінгу є фінансові контролери. В даний час на підприємствах головним контролером є фінансовий директор. Базою для визначення завдань є цілі фінансового контролінгу.

Цілями фінансового контролінгу є:

- забезпечення оптимального рівня ліквідності;
- підтримка платоспроможності в довгостроковому періоді;
- забезпечення рентабельності.

Для досягнення цілей фінансового контролінгу необхідне виконання наступних завдань:

- розробка, координація і реалізація фінансових планів підприємства;
- розробка методів складання і аналізу фінансової звітності;
- оцінка фінансових методів і рішень в області управління фінансами і консультування підрозділів в процесі досягнення мети;
- розробка і вживання завдань і методів вирішення питань, пов'язаних з податками;
- взаємоузгодження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства шляхом бюджетування [38, с.68].
- формування системи, принципів і організаційної структури фінансового контролінгу.

Узагальнення теоретичного матеріалу і досвіду закордонних компаній дозволяє затверджувати, що впровадження системи фінансового контролінгу дозволить вирішити наступні проблеми управління:

- низька платіжна дисципліна структурних підрозділів;
- неконтрольована дебіторська заборгованість;
- нестача оборотних коштів;
- відсутність або слабе управління витратами;
- низька оперативність отримання фактичної інформації про поточну діяльність підрозділів і компанії в цілому;
- недосконалість системи внутрішньої фінансової звітності.

З метою досягнення мети та виконання основних завдань, основними

функціями системи фінансового контролінгу на підприємстві можна вважати такі:

- планування (фінансове планування, забезпечення оптимального співвідношення власних і позикових фінансових коштів, планування і оптимізація податкових виплат, планування зростання вартості підприємства);
- аналіз (використання оптимального набору фінансово-економічних показників для аналізу фінансової звітності);
- облік (розробка системи звітності, методів аналізу звітності);
- моніторинг (розробка системи раннього запобігання, аналіз відхилень).
- контроль (контроль відповідності фактичних показників плановим);
- інформаційне забезпечення (розробка системи своєчасного забезпечення інформацією про фінансовий стан і перспективи всіх підрозділів підприємства;
- корегування (корегування за необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства.

Використання концепції фінансового контролінгу на підприємстві вимагає застосування загальних і спеціальних методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні

Досягнення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю визначається якістю інформаційного забезпечення, за допомогою якого встановлюється контроль за виконанням управлінських рішень.

Запропонована модель інформаційного забезпечення визначає єдність функцій підсистем підтримки:

- підсистема обліку, що передбачає збір і обробку інформації, зокрема її оцінку і інтерпретацію; розробку і впровадження внутрішнього обліку;
- підсистема планування, яка забезпечує розробку виробничих і фінансових планів;
- підсистема контролю і регулювання, що дозволяє забезпечити перетворення планових величин на контрольовані, порівняння планових і фактичних величин для вимірювання ступеня досягнення мети; встановлення

допустимих меж відхилення величин; аналіз відхилень плану від факту і розробку рішень для зменшення відхилень;

- підсистема аналізу, яка розробляє і надає аналітичні матеріали, що використовуються для здійснення контролю і прийняття управлінських рішень;

- підсистема діагностики передбачає: координацію і агрегацію окремих показників в часі і змісті; динамічну оцінку планових і фактичних величин; визначення допустимих меж відхилень; розробку заходів, направлених на зниження відхилень.

Важливим елементом інформаційного забезпечення управління є фінансовий контролінг. Він базується на методичному апараті фінансового і управлінського обліку, економічного аналізу, планування і контролю. Логіку змісту фінансового контролінгу розкривають його об'єкти, якими виступають організаційно-технологічні, фінансово-економічні процеси і їх елементи, наявність, стан і способи використання економічних ресурсів і джерел їх утворення, процеси і чинники формування витрат і ступінь їх впливу на фінансові результати. Об'єкти фінансового контролінгу можна об'єднати в три групи: фінансові ресурси, фінансові процеси і їх результати, фінансові потоки. Функції фінансового контролінгу виявляються в трьох сферах: притік фінансових ресурсів, управління фінансовими ресурсами і їх використання.

2 Застосування інструментів фінансового контролінгу, заснованих на загальноекономічних методах до ТОВ «Плінфа»

2.1 Загальна характеристика підприємства

У дослідженні розглядається товариство з обмеженою відповідальністю «Плінфський машинобудівний завод», відоме як ТОВ «Плінфа». Його історія сягає 1870 року, коли шведський промисловець Пільстрем почав перетворювати миловарню купця Микити Якимовича Павлова на чавуноливарний завод. Протягом наступних кількох років підприємство перетворилося на багатoproфільний машинобудівний завод, що виробляв парові двигуни для цукрових заводів, газові двигуни, токарні верстати, макаронні млини, олійні преси та інструменти для залізничного використання.

На початку 20-го століття завод почав виробляти стрічкові преси та інше обладнання для цегельних заводів. До 1930-х років він розробив і почав виробляти перші в Радянському Союзі преси для вогнетривких заводів, замінивши імпортні колінно-важільні машини, що використовувалися в напівсухому пресуванні.

Відтоді завод, тоді відомий як «Червоний жовтень», є лідером машинобудівного сектору, постачаючи обладнання керамічним, силікатним та вогнетривким заводам.

У період з 1960 по 1970 рік завод освоїв виробництво 15 нових видів техніки. У 1975 році він став основним підприємством виробничого об'єднання, яке об'єднало кілька заводів з різних регіонів СРСР. Об'єднання виготовляло складне обладнання для виробництва керамічної та силікатної цегли річною потужністю від 15 до 75 мільйонів штук.

Виробничий цех заводу став основним випробувальним майданчиком для обладнання, розробленого Центральним виробничим комплексом «Строммашина». Він постійно отримував найновіше обладнання, включаючи перші японські координатно-розточувальні верстати Shibaura, придбані в СРСР. З 1987 по 1991 рік його річна потужність досягла 270 пресів, а також іншу продукцію, таку як масляні фільтри для автомобілів, чавунний посуд, бетонозмішувачі, вальці,

живильники, змішувачі, розпушувачі та знімачі глини.

Види діяльності за КВЕД:

Основний вид діяльності:

28.92 Виробництво машин та обладнання для гірничодобувної промисловості та будівництва

Додаткові види діяльності:

28.22 Виробництво підйомно-транспортного обладнання

28.91 Виробництво машин та обладнання для металургії

28.99 Виробництво інших машин та обладнання спеціального призначення

24.51 Лиття чавуну

25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій та їх частин

25.62 Механічна обробка металевих виробів

86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я

49.41 Вантажні перевезення автомобільним транспортом

71.12 Інженерно-геологічні та геодезичні послуги, включаючи технічне консультування в цих сферах

33.12 Ремонт та технічне обслуговування промислових машин та обладнання

33.20 Монтаж та складання машин та обладнання

35.30 Постачання пари, гарячої води та кондиціонованого повітря

68.20 Оренда та експлуатація нерухомості, що перебуває у власності або оренді

Система управління якістю заводу розроблена відповідно до ДСТУ ISO 9001-2009. Вона сертифікована та має міжнародний сертифікат TÜV Cert.

Підприємство охоплює 11 цехів та відділів, кожен з яких оснащений сучасним високопродуктивним обладнанням як вітчизняних, так і іноземних виробників. Його площа становить 240 000 м², з яких 131 000 м² займають криті виробничі приміщення.

Код ЄДРПОУ: 36036314

Підприємство юридично зареєстровано за адресою: вул. Конторська, 75/77, Харків, 61052.

На заводі наразі працює понад 350 кваліфікованих співробітників.

Фінансові результати підприємства показують, наскільки ефективно воно працює, тому вони заслуговують на пильну увагу. Прибуток – це якісний показник: його розмір відображає зміни в доходах, витратах та використанні ресурсів у діяльності компанії. Таким чином, він об'єднує основні аспекти роботи підприємства та вказує на те, наскільки ефективно воно виконує свою діяльність [46]. Основними абсолютними показниками фінансового результату, що розглядаються тут, є:

- дохід від продажу продукції, товарів, робіт та послуг (виручка) – D;
- чистий дохід від реалізації (виручка) – БД;
- валовий прибуток або збиток;
- операційний прибуток або збиток;
- прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування;
- чистий прибуток (збиток) – ЧП.

У таблиці 2.1 наведено абсолютні показники, зафіксовані з 2017 по 2021 рік.

Таблиця 2.1 – Фінансові результати діяльності підприємства у 2017-2021 рр.

Показник	2017	2018	2019	2020	2021
дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	416906,4	496529,3	580672,1	670177	844462
чистий дохід (виручка) від реалізації	359273	428743	483492	577769	687446
валовий прибуток (збиток)	60467	81058	77317	100102	102091
фінансовий результат від операційної діяльності	30636	43437	30837	49711	41866
фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	29099	46030	32947	47003	53382
чистий прибуток (збиток)	19772	36224	24101	37771	40883

З таблиці 2.1 видно, що підприємство покривало свої витрати та залишалося прибутковим протягом періоду 2017–2021 років. Воно не сплачує акцизний збір, оскільки не виробляє підакцизні товари.

Однак компанія сплачує інші податки та збори з обороту, як зазначено у рядку 025 звіту про фінансові результати. Загалом кожен показник фінансової діяльності збільшився.

У 2019 році підприємство зафіксувало незначне зниження валового прибутку, операційного прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та чистого прибутку. Витрати зростали швидше, ніж доходи, що знизило загальну рентабельність. Водночас, обсяг реалізації продукції різко зріс у грошовому вираженні – з 416 906,4 тис. гривень у 2017 році до 844 462 тис. гривень у 2021 році. Ця зміна вказує на зростання виробництва та посилення продажів, що підкріплюється розширенням ринків.

На рисунку 2.1 показано збільшення обсягу продажів.

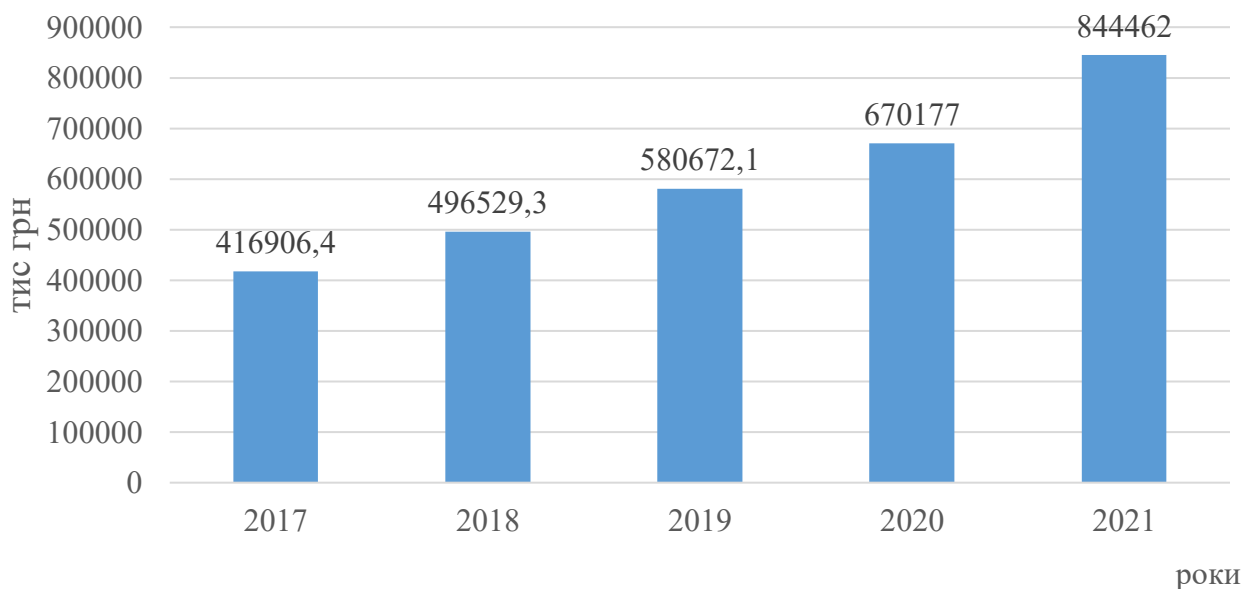


Рисунок 2.1 – Обсяг реалізації продукції за період 2017-2021 років

На рисунку 2.1 видно, що обсяг продажів щороку збільшувався протягом звітного періоду. Основна діяльність підприємства – виробництво та продаж товарів – залишалася прибутковою протягом усього періоду. Вона також генерувала більшу частину доходу компанії протягом усього періоду. Однак чистий прибуток зростав нестабільно; коливання чітко видно на рисунку 2.2.

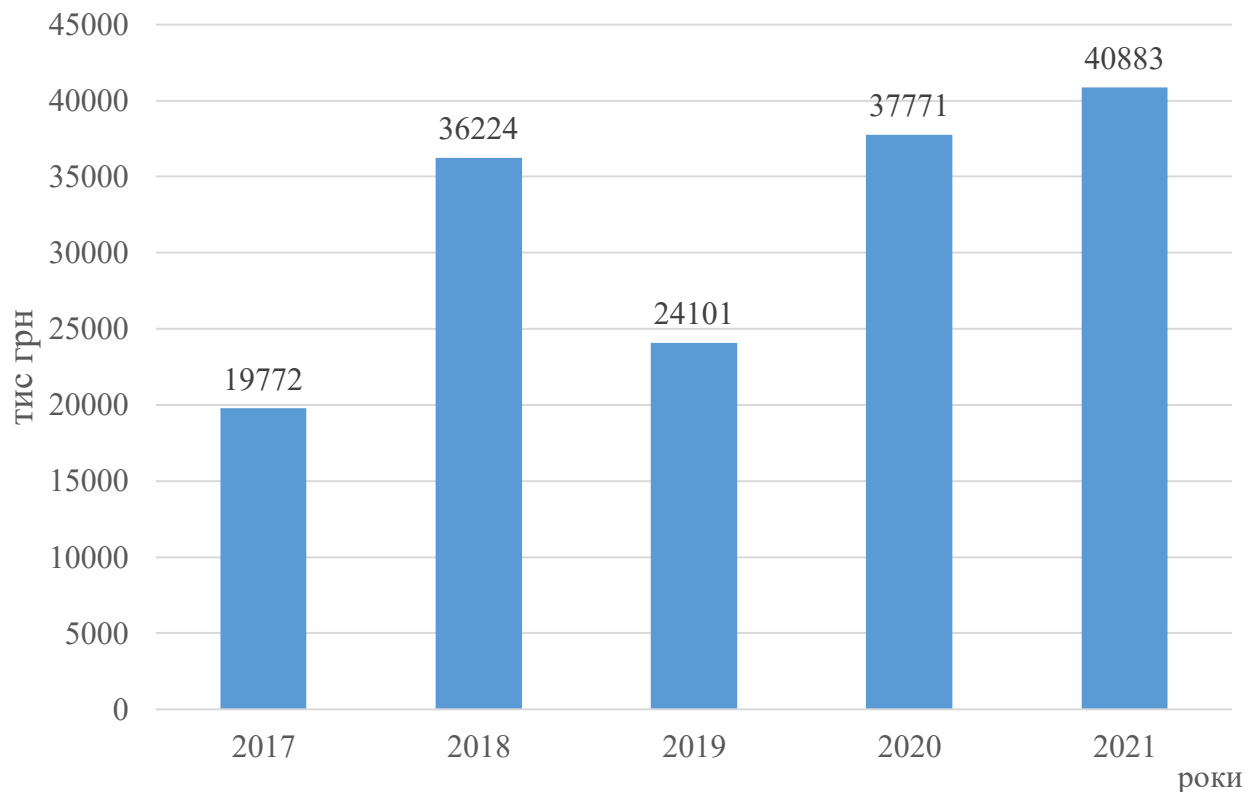


Рисунок 2.2 – Чистий прибуток підприємства за період 2017-2021 років

У деякі роки чистий прибуток знизився через зростання операційних витрат та відрахувань від доходу. Однак з 2019 по 2021 рік прибуток стабільно зростає, що є явним позитивним знаком для компанії.

Прибуток компанії дає їй можливість відновлювати оборотний капітал та фінансувати дивіденди або операційні потреби. У 2021 році акціонери вирішили спрямувати 100% чистого прибутку на фонд розвитку та оборотний капітал, щоб компанія могла підтримувати темпи зростання.

У таблиці 2.2 представлено темпи зростання основних фінансових показників компанії, що дає повнішу оцінку її операційної ефективності.

Таблиця 2.2 – Темпи росту абсолютних показників фінансових результатів діяльності підприємства у 2017-2021 рр.

Показник	темпи росту по роках, %				
	2017	2018	2019	2020	2021
дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	127,01	119,10	116,95	115,41	126,01
чистий дохід (виручка) від реалізації	128,85	119,34	112,77	119,50	118,98
валовий прибуток (збиток)	128,43	134,05	95,38	129,47	101,99
фінансовий результат від операційної діяльності	106,56	141,79	70,99	161,22	83,62
фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	101,74	147,81	76,60	142,67	112,93
чистий прибуток (збиток)	87,01	167,92	72,59	156,72	107,44

З таблиці 2.2 видно, що підприємство працює ефективно, як демонструють наведені вище показники.

Зростання валового прибутку показує, що виробничі витрати зростали швидше, ніж виручка у 2019 році, що вказує на неефективну політику збуту протягом цього періоду. У наступні роки зростання стало стабільним. Виручка від продажів також збільшилася завдяки вищим обсягам продажів та цінам на продукцію. Підвищення цін було необхідним, оскільки витрати на сировину та матеріали продовжували зростати.

Також слід звернути увагу на зміни чистого доходу від реалізації продукції ВН та чистого прибутку ЧП. На рисунку 2.3 показано, як ці два показники змінювалися з часом.

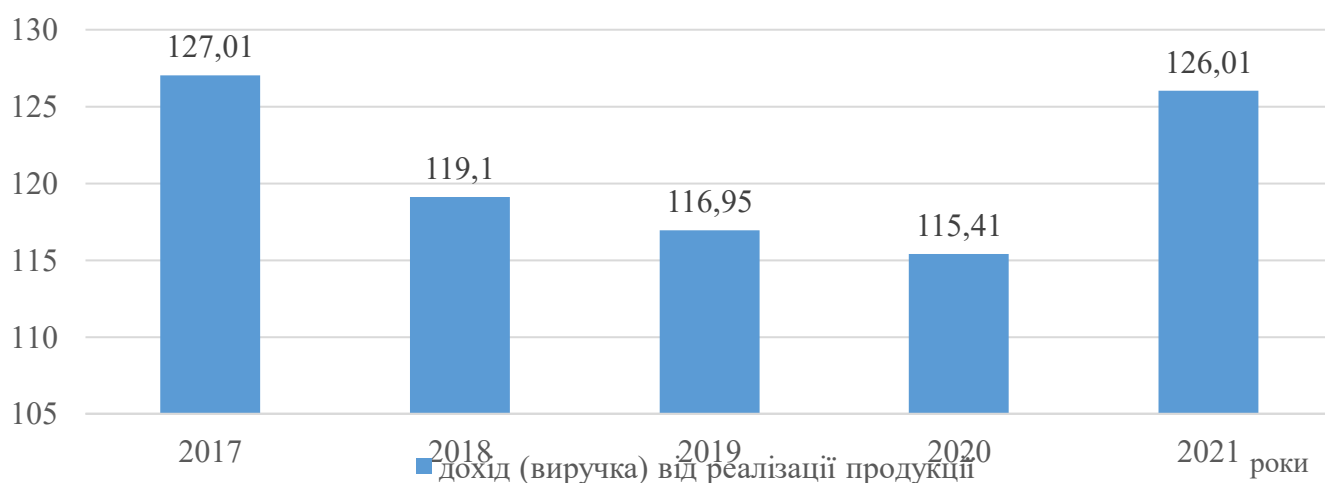


Рисунок 2.3 – Темпи росту виручки від реалізації та чистого прибутку за 2017-2021 рр

Незначне уповільнення зростання чистого прибутку може відображати зростання боргу або незначне збільшення виробничих витрат. Незважаючи на це, фінансові результати підприємства за 2017-2021 роки свідчать про розширення його діяльності. Воно залишалося прибутковим протягом усього періоду.

На рисунку 2.3 показано, що як ВН, так і РЕ зросли у 2021 році, хоча РЕ зростали дещо повільніше, ніж ВН. Це позитивний знак для підприємства, який свідчить про те, що воно продовжує стабільно отримувати прибуток.

2.2 Розробка технології проведення аналізу фінансового стану

Технологію можна розуміти як набір дій, що використовуються для виконання певного процесу. В оцінці фінансового стану процес перетворює інформацію про підприємство на аналітичні висновки. Вхідні дані включають оцінюваний суб'єкт господарювання, його фінансову звітність, принципи оцінки та методичні рекомендації. Вихідні дані – це розраховані фінансові показники та коефіцієнти, які підтверджують отримані висновки та рекомендації. На рисунку 2.4 представлено технологію, що використовується для аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства оцінюється за методиками, виданими Міністерством фінансів, Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, Національним банком України та комерційними банками. Структура цих оцінок була встановлена у 1998 році Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та Державною податковою адміністрацією України.



Рисунок 2.4 – Технологія оцінки фінансового стану підприємства

Удосконалені підходи до оцінки фінансового стану підприємств з'явилися в Методичних рекомендаціях щодо аналізу фінансово-економічного стану підприємств та організацій 2000–2003 років. У 2001 році Міністерство фінансів та Фонд державного майна України видали окреме Положення, яке регулює аналіз підприємств, що плануються до приватизації [44]. Спочатку комерційні банки спиралися на Положення НБУ 1995 року «Про кредитування підприємств» під час оцінки кредитоспроможності позичальників, хоча цей документ згодом скасували. Пізніше НБУ переглянув свої методи та включив їх до Положення 2003 року «Про порядок формування та використання резерву для компенсації можливих збитків за кредитними операціями банків».

Комплексна методологія оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій була затверджена наказом № 22 Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 року [44]. Проте вона не повністю відображає фінансовий стан підприємства. Методологія розглядає цей стан переважно як результат фінансових відносин, тоді як справжнє питання полягає в тому, чи має підприємство достатні фінансові можливості для підтримки поточної діяльності, подальшого розвитку та виконання як короткострокових, так і довгострокових зобов'язань. Тому оцінка повинна вимірювати не лише загальний

стан підприємства, але й його фактичну здатність підтримувати майбутній розвиток та погашати свої борги.

Положення про аналіз фінансового стану підприємств, що готуються до приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121, використовує аналогічні критерії оцінки. Його головна перевага полягає в тому, що він перевіряє, чи може підприємство фінансувати свою діяльність, що є одним із найчіткіших показників його фінансового стану [63]. Метод оцінює стан підприємства станом на останню звітну дату, враховує, як цей стан змінювався залежно від його економічних показників протягом попередніх двох років та визначає фактори, що зумовили ці зміни [45]. З цих причин він дає найповніше уявлення про фінансовий стан підприємства та буде основою для розрахунків у цій бакалаврській роботі.

Фінансовий стан підприємства оцінюється за його активами та змінами їхньої вартості, фінансовими результатами, ліквідністю, діловою активністю, платоспроможністю та прибутковістю. Кожна сфера спирається на набір відповідних фінансових показників і коефіцієнтів.

У додатках до Положення зазначено, як розраховувати фінансові показники та їхні нормативні значення під час аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.

Оцінка активів підприємства показує, як змінилися статті балансу в абсолютному та відносному вираженні протягом звітного періоду. Вона також розкриває напрями цих змін і структуру фінансових ресурсів компанії. Ця оцінка спирається на фінансові коефіцієнти, що відображають виробничу потужність підприємства, зокрема коефіцієнти амортизації, оновлення та вибуття основних засобів.

Коефіцієнт амортизації показує, яка частина первісної вартості основного засобу вже була віднесена на витрати в попередніх періодах. Таким чином, він відображає стан активу та ступінь його зносу. Щоб його розрахувати, потрібно поділити накопичену амортизацію на первісну вартість активу.

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує частку активів, облікованих на кінець періоду, які були додані протягом цього звітного періоду. Він

розраховується шляхом ділення первісної вартості основних засобів, отриманих протягом періоду, на первісну вартість усіх основних засобів, відображених у балансі підприємства на кінець періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частка основних засобів компанії була вибута протягом звітного періоду. Разом коефіцієнти оновлення та вибуття відстежують зміни в базі основних засобів компанії. Щоб розрахувати коефіцієнт вибуття, потрібно поділити первісну вартість активів, вилучених протягом періоду, на первісну вартість основних засобів, відображених у балансі на початок цього періоду.

Аналіз ліквідності підприємства допомагає оцінити його короткострокове фінансове становище, зокрема, чи може воно вчасно та повністю виконувати свої зобов'язання перед контрагентами [37].

Для оцінки ліквідності підприємства розрахуйте його коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць поточних активів відповідає кожній грошовій одиниці короткострокових зобов'язань. Він вказує на те, чи має компанія достатньо легкодоступних ресурсів для погашення поточної заборгованості. Коефіцієнт розраховується шляхом ділення поточних активів на поточні зобов'язання. Для компаній рекомендований діапазон становить 1,5–2.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, чи може компанія покрити свої короткострокові зобов'язання, використовуючи свої найбільш ліквідні поточні активи, не покладаючись на запаси. Щоб його розрахувати, додайте грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість, а потім поділіть загальну суму на поточні зобов'язання. Рекомендований коефіцієнт становить 0,7–1.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань компанія може негайно сплатити, використовуючи готівку, її еквіваленти та короткострокові фінансові інвестиції. Він розраховується шляхом ділення цих високоліквідних активів на поточні зобов'язання. Коефіцієнт від 0,2 до 0,35 зазвичай вважається достатнім.

Чистий оборотний капітал – це частина власного капіталу, яка використовується для фінансування оборотних активів. Його величина показує, чи може компанія виконувати короткострокові зобов'язання та продовжувати розширюватися, забезпечуючи короткострокову фінансову стабільність. Він розраховується шляхом віднімання поточних зобов'язань від оборотних активів.

Аналіз платоспроможності підприємства показує, як фінансуються його ресурси та наскільки воно залишається фінансово незалежним від зовнішнього фінансування. Він також вказує на те, чи може підприємство надійно працювати на конкурентному ринку.

Щоб оцінити фінансову стійкість підприємства, розрахуйте чотири показники: коефіцієнт платоспроможності, або коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансування; частку власного оборотного капіталу; та коефіцієнт маневреності власного капіталу. Коефіцієнт платоспроможності, який також називають коефіцієнтом концентрації власного капіталу, показує, яка частина коштів, інвестованих у підприємство, надходить з його власного капіталу. Вище значення, як правило, сприймається схвально, оскільки кредитори схильні довіряти компаніям, які менше покладаються на позикові кошти та можуть погашати борги з власних ресурсів. Розрахуйте коефіцієнт автономії, поділивши власний капітал підприємства на загальну суму балансу. Рекомендоване значення становить 0,5.

Коефіцієнт фінансування показує, наскільки компанія залежить від позикових коштів. Він розраховується шляхом ділення позикових коштів на власні кошти компанії. Значення вище 1, як правило, є небажаним, тому тенденція до зниження розглядається позитивно.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами показує, яка частина оборотних активів підприємства фінансується за рахунок власного капіталу. Він розраховується шляхом ділення чистого оборотного капіталу на загальну суму оборотних активів, що вказує на те, чи достатньо у підприємства власного оборотного капіталу. Рекомендоване значення становить 0,1; тенденція до зростання вважається позитивною.

Коефіцієнт гнучкості власного капіталу вимірює, яка частина власного капіталу компанії фінансує поточну діяльність і залишається в обігу, а не пов'язана

з довгостроковими активами. Вищий коефіцієнт – і його збільшення з часом – вказує на більшу свободу у використанні власних коштів компанії. Він розраховується шляхом ділення чистого оборотного капіталу на власний капітал.

Аналіз ділової активності компанії допомагає оцінити, наскільки ефективно вона працює, зокрема, як швидко вона обертає свої фінансові ресурси.

Для оцінки ділової активності підприємства розраховуються його основні показники оборотності: активи, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, запаси, основні засоби (фондовіддача) та власний капітал. Аналіз також повинен вимірювати, як довго дебіторська та кредиторська заборгованість залишаються непогашеними.

Коефіцієнт оборотності активів дорівнює чистому доходу від реалізації продукції, робіт та послуг, поділеному на середню суму балансу. Він показує, наскільки ефективно підприємство використовує всі свої ресурси, незалежно від походження коштів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості порівнює чистий дохід від реалізації продукції, робіт або послуг із середньорічною сумою дебіторської заборгованості. Він показує, як швидко дебіторська заборгованість була стягнута протягом звітного періоду, а також чи розширила, чи зменшила компанія наданий комерційний кредит.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості порівнює чистий дохід від реалізації продукції, робіт та послуг із середньорічною сумою заборгованості перед постачальниками та іншими кредиторами. Він показує, наскільки швидко підприємство погашає свою кредиторську заборгованість протягом звітного періоду, та чи зростає, чи зменшується комерційний кредит, наданий кредиторами.

Строк погашення дебіторської або кредиторської заборгованості показує середній час, який підприємство витрачає на стягнення дебіторської або кредиторської заборгованості. Він розраховується шляхом ділення звітного періоду на відповідний коефіцієнт оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості.

Оборотність запасів порівнює собівартість проданої продукції із середньорічною вартістю запасів. Вона показує, як швидко компанія продає свої

запаси.

Коефіцієнт оборотності основних засобів, який також називають коефіцієнтом рентабельності активів, порівнює чистий дохід від продажу продукції, робіт або послуг із середньорічною вартістю основних засобів. Він показує, наскільки ефективно підприємство використовує ці активи.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу порівнює чистий дохід від продажу продукції, робіт або послуг із середньорічною вартістю власного капіталу компанії. Він показує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал.

Аналіз прибутковості є ключовою частиною оцінки фінансів компанії. Він показує, чи ефективно використовуються кошти, інвестовані в підприємство, і чи є це використання виправданим.

Оцінка базується на чотирьох показниках: рентабельність активів, власного капіталу, операцій та продукції.

Рентабельність активів показує, скільки прибутку отримує компанія на кожну гривню, вкладену в її активи. Вона вимірює, наскільки ефективно використовуються ці активи, і розраховується шляхом ділення чистого прибутку на середньорічну вартість активів.

Рентабельність власного капіталу показує, який прибуток отримує компанія з кожної грошової одиниці, інвестованої її власниками. Це основний показник того, наскільки ефективно бізнес використовує власний капітал у своїй діяльності. Щоб розрахувати її, потрібно поділити чистий прибуток на середньорічну вартість власного капіталу.[45]

Коефіцієнт рентабельності діяльності показує, наскільки ефективно працює підприємство. Він розраховується шляхом порівняння чистого прибутку з чистим доходом від реалізації робіт та послуг.

Коефіцієнт рентабельності продукції показує, наскільки ефективно основний бізнес компанії генерує прибуток. Розрахуйте його, поділивши прибуток від реалізації продукції на витрати на виробництво та маркетинг цієї продукції.

Описану вище технологію використано для оцінки фінансового стану ТОВ «Плінфа».

2.3 Оцінка фінансового стану підприємства

Використовуючи методи аналізу фінансового стану, описані в підрозділі 2.2, ми розраховували ключові показники за 2019–2021 роки на основі фінансової звітності підприємства. Згідно з додатками А та Б, підприємство фінансує свою діяльність переважно за рахунок власних коштів. Власний капітал становив більшу частку на кінець періоду, що зміцнило фінансову стабільність компанії, тоді як позикові кошти дещо зменшилися. Нерозподілений прибуток становив більшу частину власного капіталу; на кінець звітного періоду він становив 61% від загальної суми балансу. У 2021 році статутний капітал збільшився на 10 000 тис. гривень, або на 94%. Короткострокові зобов'язання залишалися основною складовою зобов'язань підприємства (Рисунок 2.5). Вони становили 23% у 2019 році та 21% у 2020 році, потім впали до 17% на кінець звітного періоду. Довгострокові зобов'язання становили близько 1%. Структура запозичень залишається неідеальною.

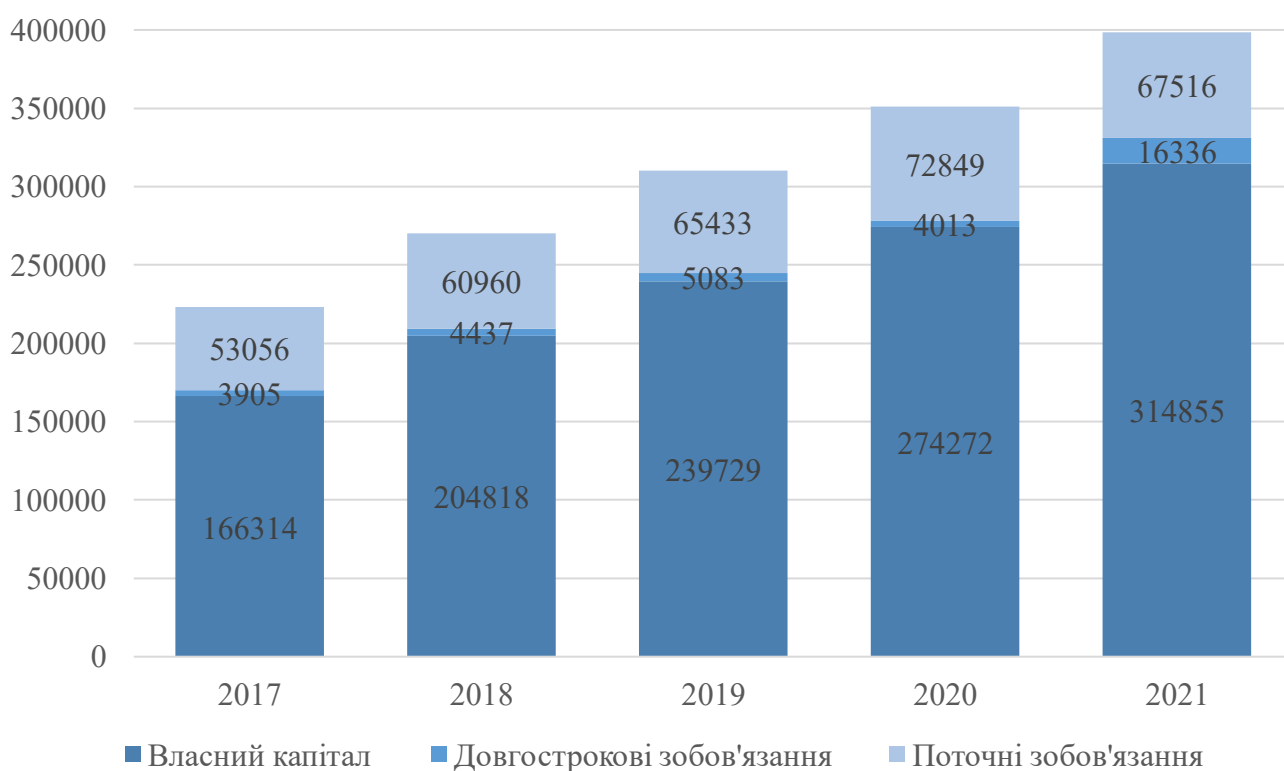


Рисунок 2.5 – Структура джерел формування фінансових ресурсів

В цілому, за досліджувальний період величина майна збільшилася, що може свідчити про розширення його виробничо-господарської діяльності. Найбільшу питому вагу у структурі активів займають оборотні активи (рисунок 2.6).



Рисунок 2.6 – Структура активів підприємства у 2017-2021 роках

Структура активів досить мобільна, але необоротні активи все ще становлять понад 40% від загальної суми. Така відносно висока частка свідчить про «важку» структуру активів компанії, що є поширеним явищем у виробництві. Оборотні активи складаються переважно з дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, а також із запасів (рис. 2.7).

Показник зріс протягом цього періоду. Це може означати, що підприємство надавало покупцям торговельні кредити, хоча це також може відображати неплатоспроможність деяких із них. У будь-якому випадку, частина поточних активів була перенаправлена, що зв'язало оборотний капітал, який в іншому випадку міг би підтримувати виробництво. Запаси також становили значну частку: 34% на початку 2019 року, зросли до 48% до кінця 2021 року.

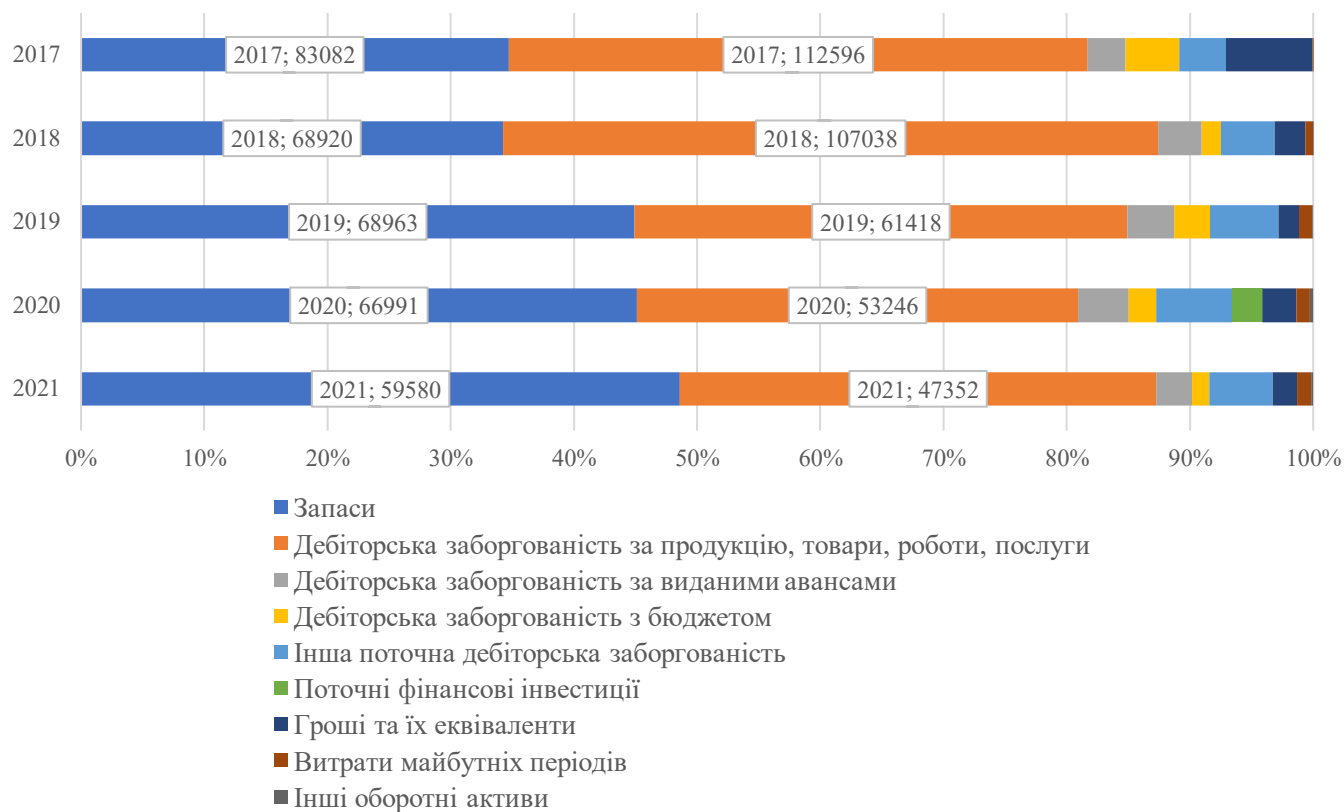


Рисунок 2.7 – Структура оборотних активів підприємства

Протягом досліджуваного періоду підприємство мало непогашену заборгованість, тобто надавало покупцям більше комерційних кредитів, ніж отримувало шляхом відстрочення платежів кредиторам.

У таблиці 2.3 представлено розраховані коефіцієнти, що використовуються для оцінки фінансового стану та стану майна компанії.

Таблиця 2.3 – Аналіз майнового стану підприємства за період 2017-2021 рр

показник	нормативн е значення	роки					зміни							
		2017	2018	2019	2020	2021	2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021	
							абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %
коефіцієнт зносу основних засобів	зменшення	0,41	0,42	0,41	0,47	0,52	0,01	102,44	-0,01	97,62	0,06	114,63	0,05	110,64
коефіцієнт придатності	збільшення	0,59	0,58	0,59	0,53	0,48	-0,01	98,31	0,01	101,72	-0,06	89,83	-0,05	90,57
коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	-	0,15	0,22	0,03	0,03	-	-	0,07	146,67	-0,19	13,64	0	100
коефіцієнт вибуття	менше коеф.оновл	-	0,03	0,014	0,002	0,005	-	-	-0,016	46,67	-0,012	14,29	0,003	250
фондомісткість	зменшення в динаміці	0,19	0,18	0,21	0,16	0,13	-0,01	94,74	0,03	116,67	-0,05	76,19	-0,03	81,25
фондовіддача	збільшення в динаміці	5,24	5,43	4,73	6,1	7,79	0,19	103,63	-0,7	87,11	1,37	128,96	1,69	127,7

З таблиці 2.3 видно, що коефіцієнт амортизації основних засобів зріс протягом періоду та досяг 52% до його кінця. Іншими словами, близько половини виробничих фондів є застарілими, тому підприємству необхідно активніше їх оновлювати. Коефіцієнт оновлення різко знизився у 2020 році порівняно з 2019 роком. У 2019 році він становив 15%, що відображає суттєву заміну обладнання того року, тоді як у 2021 році значного оновлення не відбулося. Коефіцієнт вибуття основних засобів підприємства залишався низьким, що є позитивним знаком. У 2021 році було виведено з експлуатації активи, що становили лише 0,5% від первісної вартості основних засобів.

Далі, у таблиці 2.4 представлено дані, що використовуються для оцінки ліквідності підприємства.

Таблиця 2.4 – Аналіз ліквідності підприємства за період 2017-2021 років

показник	нормативне значення	роки					зміни							
							2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021	
		2017	2018	2019	2020	2021	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %
коефіцієнт покриття	>1	2,31	2,44	2,35	2,76	3,55	0,13	105,63	-0,09	96,31	0,41	117,45	0,79	128,62
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,19	1,34	1,29	1,82	2,32	0,15	112,61	-0,05	96,27	0,53	141,09	0,5	127,47
коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0, збільш	0,05	0,07	0,04	0,07	0,25	0,02	140	-0,03	57,14	0,03	175	0,18	357,14
чистий оборотний капітал, тис грн	>0, збільш	69493	87584	88108	128404	171962	18091	126,03	524	100,6	40296	145,73	43558	133,92

У таблиці 2.4 показано, що кожен розрахований показник відповідає, а в деяких випадках перевищує нормативний поріг. Коефіцієнт покриття зростає, що свідчить про те, що підприємство має достатньо ресурсів для погашення своїх поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності значно перевищує необхідний рівень; у 2021 році перевищення становило в середньому 1,513. Його зростання вказує на сильнішу короткострокову платоспроможність, що підтримується високоліквідними активами, такими як готівка, її еквіваленти та дебіторська заборгованість. Коефіцієнт абсолютної ліквідності дещо знизився у 2019 році, знизившись на 0,03 до 0,04. Однак до кінця звітної періоду він досяг 25%, що означає, що підприємство може негайно погасити чверть своїх поточних зобов'язань, використовуючи наявні кошти. Вищий показник може означати, що компанія має більше готівки на своїх рахунках. Позитивний чистий оборотний капітал також свідчить про те, що вона може виконувати свої зобов'язання та продовжувати розширюватися.

Проаналізуємо фінансову стійкість підприємства (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства за період 2017-2021 років

показник	нормативне значення	роки					зміни							
							2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021	
		2017	2018	2019	2020	2021	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %
коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5	0,745	0,758	0,773	0,781	0,790	0,013	101,74	0,015	101,98	0,008	101,03	0,009	101,15
коефіцієнт фінансування	<1	0,34	0,32	0,29	0,28	0,27	-0,02	94,12	-0,03	90,63	-0,01	96,55	-0,01	96,43
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,567	0,590	0,574	0,638	0,718	0,023	104,06	-0,016	97,29	0,064	111,15	0,08	112,54
коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0, збільш.	0,418	0,428	0,368	0,468	0,546	0,01	102,39	-0,06	85,98	0,1	127,17	0,078	116,67

У таблиці 2.5 показано коефіцієнт автономії на рівні 78% за досліджуваний період. До кінця 2021 року власний капітал становив 79% від загальної суми коштів, використаних у діяльності підприємства, що підтверджує його залежність від внутрішнього фінансування. Коефіцієнт фінансування знизився і залишався

нижчим за рекомендований рівень, що вказує на фінансову автономію підприємства та обмежену залежність від зовнішнього фінансування. Коефіцієнт власного оборотного капіталу рухався у протилежному напрямку, досягнувши 71,8% на кінець 2021 року, що на 13,3% вище, ніж у 2019 році. На практиці підприємство фінансувало 71,8% свого оборотного капіталу з власних коштів, що ще більше свідчить про його фінансову незалежність. У 2021 році 54,6% власного капіталу компанії було інвестовано в оборотний капітал і, отже, залишалося доступним для обігу. Коефіцієнт зростає, надаючи компанії більшу свободу в управлінні цими коштами. У таблиці 2.6 наведено дані для наступної частини аналізу, яка розглядає господарську діяльність компанії.

Таблиця 2.6 – Аналіз ділової активності підприємства за період 2017-2021 рр.

показник	нормативне значення	роки					зміни							
							2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021	
		2017	2018	2019	2020	2021	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %
коефіцієнт оборотності активів	збільшення	1,609	1,587	1,558	1,645	1,724	-0,022	98,63	-0,029	98,17	0,087	105,58	0,079	104,8
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	6,772	7,033	7,389	7,931	10,182	0,261	103,85	0,356	105,06	0,542	107,34	2,251	128,38
коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	6,097	5,972	6,022	4,583	4,932	-0,125	97,95	0,05	100,84	-1,439	76,1	0,349	107,62
строк погашення кредит. заборгованості, днів	зменшення	53,163	51,186	48,720	45,391	35,357	-1,977	96,28	-2,466	95,18	-3,329	93,17	-10,034	77,89
строк погашення дебіт. заборгованості, днів	зменшення	59,041	60,285	59,781	78,547	73,000	1,244	102,11	-0,504	99,16	18,766	131,39	-5,547	92,94
коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	5,503	5,714	6,515	7,720	7,790	0,211	103,83	0,801	114,02	1,205	118,5	0,07	100,91
коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	5,244	5,430	4,729	6,095	7,791	0,186	103,55	-0,701	87,09	1,366	128,89	1,696	127,83
коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	2,160	2,093	2,017	2,107	2,183	-0,067	96,9	-0,076	96,37	0,09	104,46	0,076	103,61

Аналізуючи дані таблиці 2.6, можна побачити, що коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до збільшення. За період з 2017 по 2021 рік значення коефіцієнта знизилося на 0,125. Це свідчить про збільшення ефективності використання ресурсів підприємства, не залежно від джерел їхнього залучення.

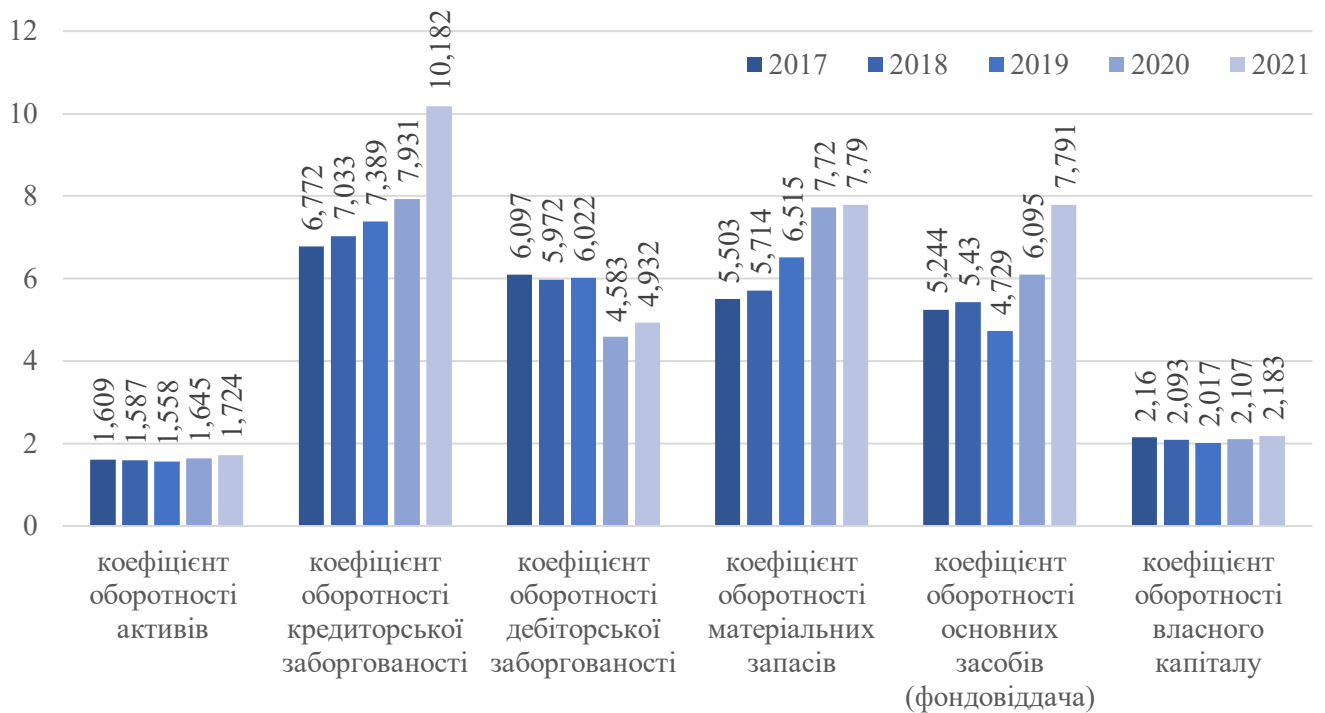


Рисунок 2.8 – Динаміка показників ділової активності

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості загалом збільшився з 6,772 до 10,182 протягом звітного періоду. Це свідчить про швидшу оборотність та більше використання підприємством комерційного кредиту.

Середній термін погашення кредиторської заборгованості також дещо збільшився. Протягом трирічного періоду оборотність дебіторської заборгованості знизилася з 6,097 до 4,93,2, що може відображати незначне скорочення комерційного кредиту, наданого покупцям, або незначну зміну в торговельній політиці підприємства.

Оборотність запасів мала тенденцію до зростання, що свідчить про те, що підприємство стало ефективнішим у закупівлі сировини, управлінні виробництвом та продажу готової продукції. Протягом звітного періоду підприємство ефективніше використовувало свої основні засоби: коефіцієнт оборотності основних засобів зріс на 48,7% з 5,224 у 2017 році до 7,791 у 2021 році.

Оборотність власного капіталу також покращилася, збільшившись з 2,16 у 2017 році до 2,183. Це означає, що кожна інвестована грошова одиниця генерувала дещо більшу активність.

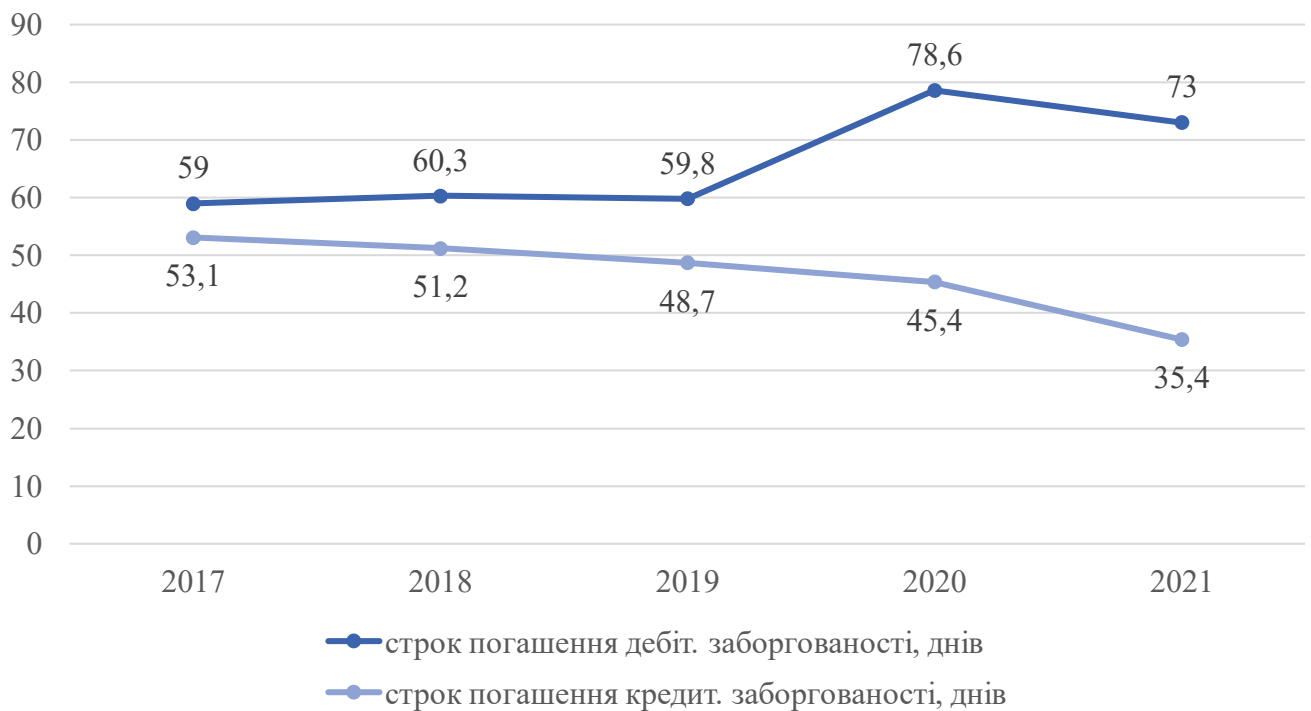


Рисунок 2.9 – Динаміка строків погашення кредиторської та дебіторської заборгованостей

При цьому, строк погашення дебіторської заборгованості незначно підвищився, на 14 днів. Строк погашення дебіторської заборгованості незначно підвищився, та він є більшим ніж строк погашення кредиторської заборгованості, і це свідчить про незначне зниження рівня платежів з боку дебіторів.

Далі проаналізуємо показники рентабельності підприємства за даними таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники рентабельності підприємства в 2017-2021 роках

показник	нормативне значення	роки					зміни							
							2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021	
		2017	2018	2019	2020	2021	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %	абс.	відн., %
коефіцієнт рентабельності активів	>0, збільш.	0,130	0,170	0,106	0,134	0,134	0,04	130,77	-0,064	62,35	0,028	126,42	0	100
коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0, збільш.	0,119	0,177	0,101	0,138	0,130	0,058	148,74	-0,076	57,06	0,037	136,63	-0,008	94,2
коефіцієнт рентабельності діяльності	>0, збільш.	0,113	0,179	0,099	0,152	0,153	0,066	158,41	-0,08	55,31	0,053	153,54	0,001	100,66
коефіцієнт рентабельності продукції	>0, збільш.	0,168	0,189	0,160	0,173	0,149	0,021	112,5	-0,029	84,66	0,013	108,13	-0,024	86,13

Аналізуючи дані таблиці 2.7, можна помітити незначне зниження показників у 2021 році. Коефіцієнт рентабельності активів вказує на те, що з кожної вкладеної

грошової одиниці у активи, підприємство отримує 13,4 одиниці прибутку у 2021 році.

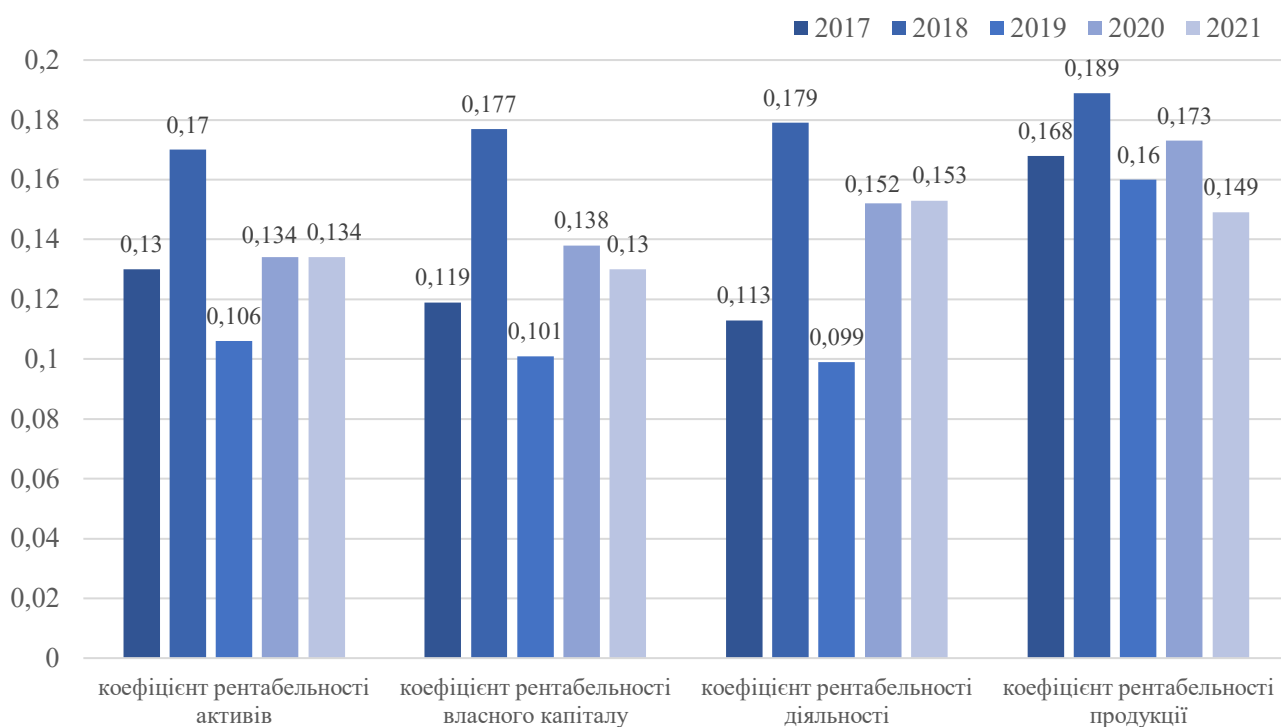


Рисунок 2.10 – Динаміка показників рентабельності

У 2018 році показник був дещо вищим і становив 17 одиниць прибутку. Рентабельність власного капіталу також дещо знизилася протягом звітного періоду, що свідчить про менш ефективне використання власного капіталу компанією. Оскільки цей коефіцієнт є основним показником ефективності інвестицій на підприємстві, його зниження свідчить про погіршення фінансового становища.

Протягом досліджуваного періоду індекс рентабельності змінився незначно. На кожен гривню чистого доходу від реалізації підприємство отримувало 15,3 копійки прибутку. Рентабельність продукції коливалася: у 2018 році вона зростає, але у 2021 році знизилася. Незважаючи на це, показник 2021 року перевищив рівень 2018 року на 0,04.

Протягом звітного періоду компанія була прибутковою та продовжувала розвиватися. Її діяльність фінансувалася переважно за рахунок власних коштів, тоді як зростання частки власного капіталу свідчить про зміцнення фінансової стабільності. Загальний баланс також збільшився. Дебіторська заборгованість

перевищувала кредиторську, а це означає, що компанія фактично надала клієнтам більше комерційних кредитів, ніж отримала від постачальників у вигляді відстрочених платежів. Таким чином, протягом аналізованого періоду вона підтримувала активний торговельний баланс. Показники ліквідності свідчать про те, що підприємство може виконувати свої короткострокові зобов'язання. Позитивний оборотний капітал також свідчить про платоспроможність і залишає простір для подальшого розширення. Загалом, бізнес працює ефективно.

Висновки до другого розділу

У розділі наведено опис досліджуваного підприємства, а саме ТОВ «Плінфа».

Фінансові результати підприємства показують, наскільки ефективно воно працює, тому аналіз зосередився на основних абсолютних показниках. У період з 2017 по 2021 рік підприємство покрило всі свої витрати та отримало прибуток. Воно не сплачує акцизний збір, оскільки не виробляє підакцизних товарів. Водночас воно сплачує інші податки та збори з обороту, як зазначено у рядку 025 звіту про фінансові результати. Загалом, кожен показник фінансового результату збільшився протягом періоду.

Прибуток підприємства може поповнювати оборотний капітал та покривати дивіденди чи інші виробничі потреби. Однак у 2021 році акціонери вирішили спрямувати 100% чистого прибутку на фонд розвитку та оборотний капітал, щоб компанія могла підтримувати темпи розвитку.

У 2019 році виробничі витрати зростали швидше, ніж дохід, що свідчить про неефективну політику збуту. У наступні роки спостерігалось стабільне зростання, при цьому дохід від продажів зростав, оскільки компанія продавала більше продукції та підвищувала ціни.

Протягом досліджуваного періоду вартість нерухомості зросла, що свідчить про розширення виробництва та іншої економічної діяльності. Оборотні активи складають найбільшу частину загальних активів, що забезпечує компанії відносно мобільну структуру активів. Однак необоротні активи становлять понад 40% від загальної суми, що вказує на «важку» структуру активів, типову для виробничих компаній.

Показники ліквідності залишаються в межах нормативних лімітів, а в деяких випадках перевищують їх. Коефіцієнт покриття зростає, що свідчить про те, що підприємство має достатньо ресурсів для виконання своїх поточних зобов'язань. Його коефіцієнт швидкої ліквідності значно перевищує нормативний показник; у 2021 році перевищення становило в середньому 1,513. Тенденція до зростання показує, що підприємство може покривати поточні зобов'язання своїми найбільш

ліквідними активами, головним чином грошовими коштами, їх еквівалентами та дебіторською заборгованістю. Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився на 0,03 у 2019 році, досягнувши 0,04. Однак на кінець звітного періоду він становив 25%, що означає, що підприємство може негайно погасити 25% своїх поточних зобов'язань готівкою. Збільшення цього показника може означати, що компанія має більше готівки на своїх рахунках. Позитивний чистий оборотний капітал також свідчить про те, що компанія може виконувати свої зобов'язання та продовжувати розширюватися.

На кінець 2021 року власний капітал становив 79% коштів, що фінансують діяльність підприємства. Тому компанія покладалася переважно на власний капітал. Незважаючи на це, коефіцієнт фінансування знижується й залишається нижчим за рекомендований рівень, що свідчить про фінансову автономію підприємства та обмежену залежність від зовнішнього фінансування.

Рентабельність дещо знизилася у 2021 році. Коефіцієнт рентабельності активів показує, що кожна грошова одиниця, інвестована в активи підприємства, принесла 13,4 одиниці прибутку того року порівняно з 17 одиницями у 2019 році. Рентабельність власного капіталу також незначно знизилася протягом звітного періоду, що свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу підприємством. Оскільки цей коефіцієнт є основним показником ефективності інвестицій, його зниження негативно відображається на стані підприємства.

Протягом досліджуваного періоду компанія залишалася прибутковою та зростала. Її діяльність фінансувалася переважно за рахунок власних коштів, а зростання частки власного капіталу свідчить про міцнішу фінансову стабільність. Загальний баланс також збільшився. Дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську, а це означає, що компанія надала клієнтам більше комерційних кредитів, ніж отримала від постачальників на умовах відстроченого платежу. Таким чином, протягом аналізованого періоду вона підтримувала активний торговий баланс. Показники ліквідності свідчать про те, що підприємство може повністю виконувати свої короткострокові зобов'язання. Воно також має позитивний оборотний капітал, що свідчить про фінансову стабільність та можливість для розширення. Загалом, бізнес працює ефективно.

3 Напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства

3.1 Комплексна оцінка фінансового стану підприємства з використанням таксономічного аналізу

Різні країни використовують різні методи оцінки фінансового стану, що зазначають багато дослідників. В Україні підприємства оцінюють за допомогою підходів, розроблених міністерствами та іншими відомствами, Національним банком України, комерційними банками та економістами.

Більшість усталених підходів спирається на фінансові коефіцієнти. Зазвичай вони охоплюють стабільність, прибутковість, ліквідність, ділову активність і майновий стан компанії. Коефіцієнти допомагають виявити, які сфери діяльності підприємства потребують детальнішого вивчення, і зменшують спотворюючий вплив, який інфляція може мати на абсолютні показники фінансової звітності. Проте фінансові фахівці вказують на серйозні недоліки цього методу аналізу:

- Оскільки коефіцієнти можуть вказувати на суперечливі напрямки, користувачам слід зосередитися на тих, які найбільше відповідають їхнім потребам;

- Нормативні діапазони для цих коефіцієнтів отримані на основі емпіричних досліджень за даними, зібраними на численних підприємствах. Конкретне підприємство може виходити за межі цих діапазонів, оскільки його умови діяльності є унікальними – відмінності, які не можуть бути повністю відображені в загальних стандартах.

У високорозвинених зарубіжних країнах рейтингування є найпоширенішим методом. Воно починається з вибору групи підприємств та розрахунку відповідних показників. Потім результати порівнюються, і найсильніший виконавець отримує умовне контрольне значення. Кожен показник інших підприємств вимірюється відносно цього контрольного показника; цифри об'єднуються та перетворюються на загальний рейтинг. Однак цей метод має кілька недоліків:

– якщо показник для підприємства поза досліджуваною групою перевищує умовне референтне значення, пізніші порівняння за участю цього підприємства можуть призвести до помилок у розрахунках;

– Зазвичай користувачі фінансової інформації хочуть знати, чи може компанія виконувати свої зобов'язання, отримувати прибуток та ефективно керувати своєю діяльністю. Рейтинг дає лише загальну картину фінансового стану компанії: він показує, яке місце підприємство займає порівняно з іншими у загальному списку. Таке широке порівняння може приховати особливості його бізнесу, що не завжди корисно [60].

Банки оцінюють підприємство, досліджуючи показники, що описують його ділову активність. Однак цей метод має недолік: кожен банк обирає критерії та їх кількість відповідно до власних комерційних вимог.

Банки та інші фінансові установи загалом покладаються на один і той самий базовий підхід. Як наслідок, вони часто помилково роблять висновок про неплатоспроможність промислового підприємства, оскільки порогові значення для цих показників встановлені занадто високо. Ці методи також не враховують відмінностей у діяльності підприємств. Тому методологія була б кращою, якби вона визначала найбільш відповідний набір коефіцієнтів для кожної відповідної групи промислових підприємств, що дозволяло б більш об'єктивно оцінювати їхній фінансовий стан. Це можна було б зробити шляхом порівняння та групування підприємств відповідно до їхніх показників оцінки та застосування економіко-математичних методів.

З огляду на ці недоліки, для розрахунку потенційних показників підприємства та отримання більш достовірних результатів пропонується застосувати таксономічний аналіз.

Таксономія – це наука про впорядкування та класифікацію спостережень у групи й системи.

Цей метод дозволяє оцінити потенціал підприємства або за допомогою окремих показників, або за складеним таксономічним показником. Розрахунок останнього спрощує порівняння між підприємствами, перетворюючи різні часткові показники, кожен з яких описує окремий аспект потенціалу, на спільний

порівняльний показник.

Метод економіко-математичної таксономії пропонує спосіб розв'язання цього завдання. Його таксономічний коефіцієнт порівнює кожен компонент потенціалу підприємства з умовним еталонним підприємством, результати якого за обраними показниками є найкращими [7].

Таксономічний аналіз зводить багатовимірні статистичні дані, що описують явище або процес, до одного кількісного показника або загальної оцінки.

Його результати включають таксономічний коефіцієнт розвитку, який також називають коефіцієнтом таксономії. Цей синтетичний показник поєднує значення змінних, що використовуються для опису досліджуваної популяції.

На рисунку 3.1 представлено етапи, що використовуються для побудови таксономічного індикатора.

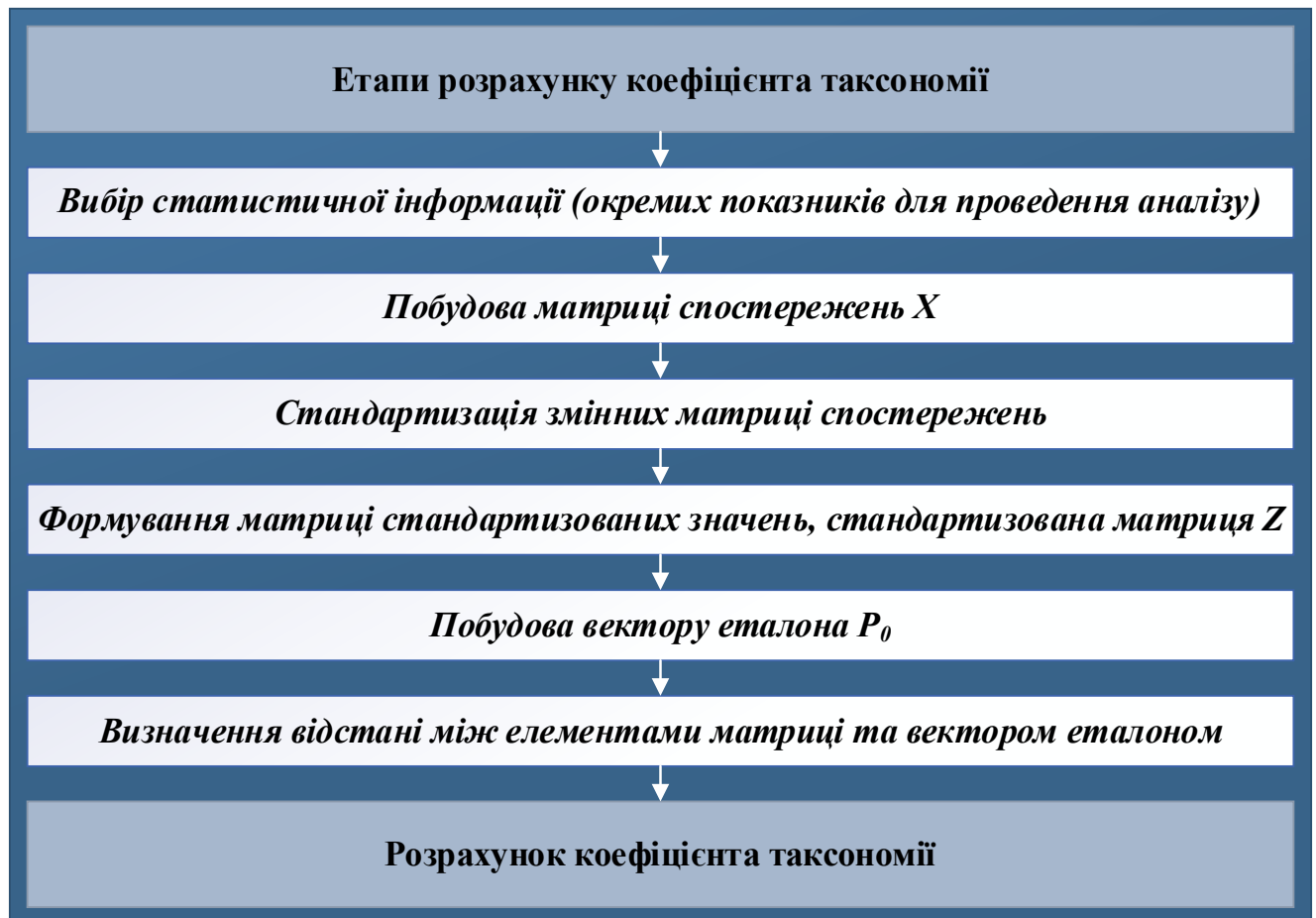


Рисунок 3.1 – Етапи розрахунку коефіцієнта таксономії

Показник таксономічного розвитку коливається від 0 до 1 ($0 \leq K \leq 1$). Він узагальнює статистичні характеристики групи об'єктів і показує середній рівень, досягнутий за ознаками, що описують явище, протягом певного періоду або в певний момент часу.

Таксономічний індикатор будується на основі матриці даних, що містить стандартизовані ознаки. Стандартизація усуває відмінності в одиницях вимірювання, як грошових, так і натуральних, і встановлює дисперсію кожної ознаки на рівні одиниці. Вона також робить усі середні арифметичні нульовими. Це створює проблему: як тільки ознаки мають однакову дисперсію та середнє значення, кожна з них має однаковий вплив на результати аналізу.

Використовуючи описані вище кроки, ми розрахуємо коефіцієнт таксономії для ТОВ «Плінфа» за період 2017–2021 років. Аналіз базується на фінансовій звітності компанії за ці роки.

Фінансовий стан підприємства оцінювався за допомогою п'яти показників: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта автономії, чистого прибутку, коефіцієнта амортизації основних засобів та коефіцієнта фінансування. Вони були обрані тому, що кожен з них безпосередньо відображає аспект фінансового становища підприємства. Коефіцієнт амортизації основних засобів показує, яка частина первісної вартості цих активів вже була списана в попередні періоди, тим самим вказуючи на їх стан, ступінь зносу та ефективність використання обладнання. Коефіцієнт покриття вимірює, чи достатньо поточних активів для виконання короткострокових боргових зобов'язань, що є важливою вимогою для фінансової стабільності. Коефіцієнт фінансування відображає, наскільки підприємство залежить від позикових коштів. Коефіцієнт платоспроможності, який також називають коефіцієнтом автономії, показує, яка частина загального фінансування підприємства надходить з його власного капіталу. Чистий прибуток відображає загальний результат діяльності підприємства та показує, чи отримало воно прибуток, чи зазнало збитків. Дані, використані для цих розрахунків, наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники діяльності ТОВ «Плінфа»

	коефіцієнт поточної ліквідності	коефіцієнт автономії	чистий прибуток	коефіцієнт зносу ОС	коефіцієнт фінансування
2017	3,219	0,78	19772,4	0,513	0,282
2018	2,4109	0,7582	33202	0,419	0,319
2019	2,4110	0,758	24101	0,419	0,319
2020	2,3210	0,773	37771	0,471	0,294
2021	3,5430	0,79	40583	0,522	0,266

Виходячи з даних таблиці 3.1, проведемо розрахунок показника таксономії, згідно до алгоритму (рисунки 3.1).

1) побудуємо матрицю спостережень X:

2)

$$X = \begin{Bmatrix} 3,219 & 0,78 & 19772,4 & 0,513 & 0,282 \\ 2,4109 & 0,7582 & 33202 & 0,419 & 0,319 \\ 2,4110 & 0,758 & 24101 & 0,419 & 0,319 \\ 2,3210 & 0,773 & 37771 & 0,471 & 0,294 \\ 3,5430 & 0,79 & 40583 & 0,522 & 0,266 \end{Bmatrix}$$

3) сформуємо матрицю стандартизованих значень. Для цього необхідно розрахувати середні значення у стовпцях значень. Після цього формуємо матрицю Z, за допомогою наступної формули

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_j} \quad (3.1)$$

де Z_{ij} – порядковий елемент матриці Z

X_{ij} – порядковий елемент матриці X

$\bar{X}_j$ – середнє значення J стовпця значень.

Матриця Z має наступний вид:

$$Z = \begin{Bmatrix} 1,1575 & 1,0106 & 0,6361 & 1,0943 & 0,9527 \\ 0,8669 & 0,9823 & 1,0681 & 0,8938 & 1,0777 \\ 0,867 & 0,9821 & 0,7753 & 0,8938 & 1,0777 \\ 0,8346 & 1,0015 & 1,2151 & 1,0047 & 0,9932 \\ 1,274 & 1,0235 & 1,3055 & 1,1135 & 0,8986 \end{Bmatrix}$$

4) Побудова вектору P_o . Для цього розділяємо показники на стимулюючі та дестимулюючі. Дестимуляторами є показники коефіцієнту зносу основних засобів та коефіцієнт фінансування. Оскільки їх збільшення негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Вектор P_o має наступний вид:

$$P_o = (1,274; 1,0235; 1,3055; 0,8938; 0,8986)$$

5) Після визначення вектора еталона необхідно визначити відстань серед даним вектором та елементами матриці (C_{io}) за допомогою наступної формули:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2} \quad (3.2)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j показника у i період часу;

z_{oj} – стандартизоване значення цього показника у P_o .

Виходячи з розрахунків по наведеній формулі, отримано наступні результати (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Розрахунок відстані C

C2017	0,0136	0,0002	0,4481	0,0402	0,0029
C2018	0,1657	0,0017	0,0564	0	0,0321
C2019	0,1656	0,0017	0,2811	0	0,0321
C2020	0,1931	0,0005	0,0082	0,0123	0,0089
C2021	0	0	0	0,0483	0

6) Наступним кроком є розрахунок коефіцієнта таксономії. Для цього скористаємось наступними формулами:

$$K_i = 1 - d_i \quad (3.3)$$

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o} \quad (3.4)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0 \quad (3.5)$$

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0} \quad (3.6)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2} \quad (3.7)$$

де K_i – значення коефіцієнта таксономії;

d_i – допоміжна величина для розрахунку.

Виходячи з проведених розрахунків отримали наступні результати (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 – Результати розрахунку таксономічного показника

d2017	0,8103	K2017	0,1897
d2018	0,5769	K2018	0,4231
d2019	0,7905	K2019	0,2095
d2020	0,5385	K2020	0,4615
d2021	0,2507	K2021	0,7493

Побудуємо графік зміни коефіцієнта таксономії по рокам (рисунок 3.2)

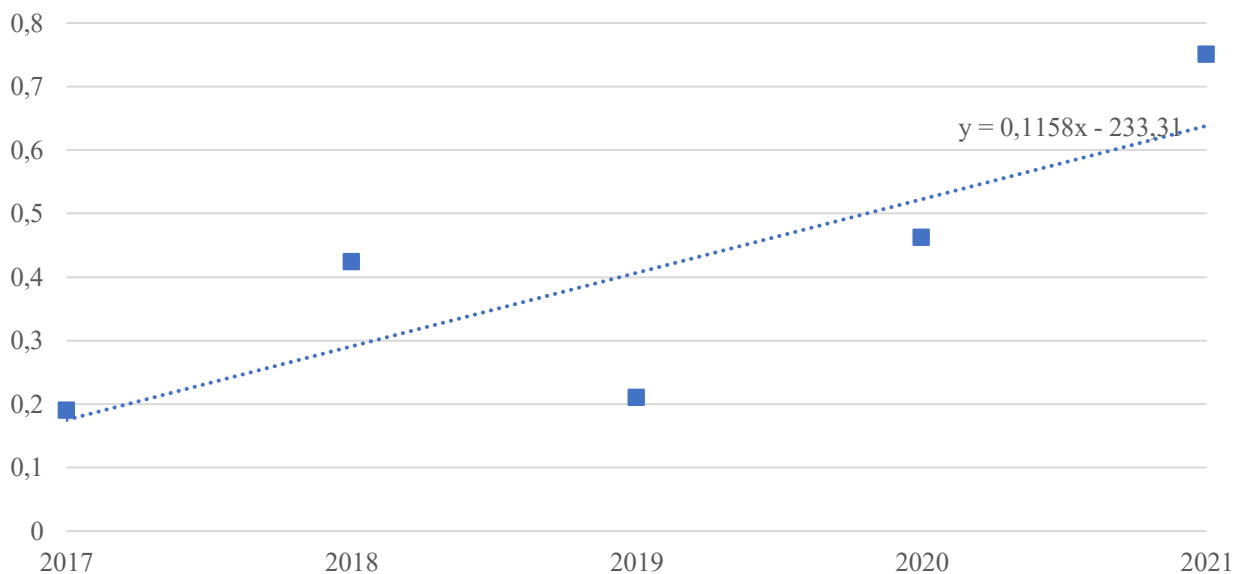


Рисунок 3.2 – Динаміка коефіцієнта таксономії у 2017-2021 роках

Розрахунки показують, що підприємство стабільно розвивалося з 2017 по 2021 рік, хоча його результати дещо послабилися у 2019 році. Показники діяльності різко покращилися у 2020 та 2021 роках, що супроводжувалося підвищенням операційної ефективності. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт таксономії зріс з 0,19 у 2017 році до 0,75 у 2021 році, що підтверджує ефективнішу роботу підприємства в подальші роки.

3.2 Розрахунок фінансового стану підприємства за допомогою дискримінаційних функцій

Міжнародна практика значною мірою спирається на математичні моделі для оцінки фінансового стану підприємства. Ці моделі поєднують вибрані показники в одну загальну, або інтегральну, оцінку [8]. Їхня привабливість полягає в практичному плані: вони використовують обмежений набір значущих показників, вимагають відносно мало зусиль і можуть давати точні результати. Оскільки дані, необхідні для розрахунків, відображаються у фінансовій звітності, вони загалом є доступними. Отримана оцінка також дозволяє порівнювати різні підприємства.

Тим не менш, більшість моделей зосереджується на певному факторі, що може призвести до суперечливих висновків. Деякі, наприклад, оцінюють ризик банкрутства підприємства – окремий аспект його фінансового стану – переважно за допомогою показників прибутковості та ділової активності. Моделі Альтмана, Спрінгейта та Р. Ліса дотримується цього підходу. Зосередження цих моделей на прибутковості та діловій активності не завжди виправдане. Збиткове підприємство може зіткнутися з серйозним ризиком банкрутства, але самі по собі збитки не роблять банкрутство неминучим. І навпаки, висока прибутковість не усуває цього ризику: погана ліквідність та слабка фінансова стабільність усе ще можуть вказувати на потенційне банкрутство.

Ці моделі широко використовуються в зарубіжній практиці, оскільки вони спираються лише на кілька ключових показників, що дозволяє знизити робоче

навантаження без шкоди для точності. Вони також дають загальну оцінку та дозволяють порівнювати різні суб'єкти господарювання. Дані, необхідні для розрахунків, легкодоступні в основних формах фінансової звітності. Крім того, моделі можуть оцінювати фінансовий стан підприємства, прогнозувати банкрутство та визначати рівень ризику.

Найвідомішим методом діагностики банкрутства є Z-модель Е. Альтмана, розроблена на основі багатовибіркового дискримінантного аналізу. Вона також називається моделлю Альтмана і слугуватиме основним методом цього аналізу. Модель оцінює фінансову стабільність компанії та ймовірність її банкрутства, використовуючи п'ять факторів, кожен з яких помножений на призначений йому коефіцієнт, а потім об'єднаних в один загальний показник. Формула така:

$$Z = A * X1 + B * X2 + C * X3 + D * X4 + E * X5, \quad (3.8)$$

Тут X та інші змінні – це коефіцієнти, розраховані на основі фінансової звітності досліджуваного підприємства. Разом вони вимірюють різні аспекти його фінансового стану.

У таблиці 3.4 представлені фактори моделі Альтмана та пояснено, як розраховується кожен з них.

Значення коефіцієнтів А, В, С, D та Е, призначені змінним Х, вважаються відомими. Модель Альтмана зазвичай використовує фіксований набір коефіцієнтів, хоча в літературі є кілька альтернативних версій. Основні варіанти наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.4 – Фактори моделі Альтмана

Показник	X1	X2	X3	X4	X5
Розрахункова складова	відношення прибутку до сплати відсотків та податків до загальної суми активів, яке можна інтерпретувати як міру доходності підприємства	відношення виручки від реалізації до загальної вартості активів, що можна інтерпретувати як коефіцієнт оборотності активів	відношення власного капіталу до позичкового капіталу	відношення нерозподіленого прибутку до загальної суми активів	це відношення суми власного оборотного капіталу до загальної суми активів, що може бути проінтерпретоване як міра ліквідності підприємства

Таблиця 3.5 – Варіанти значень коефіцієнтів в моделі Альтмана [20]

Варіант	Значення коефіцієнтів				
	A	B	C	D	E
Варіант 1	3,3	1,0 0	0,6	1,4	1,2
Варіант 2	0,014	0,999	0,006	0,033	0,012
Варіант 3	3,107	0,995	0,420	0,847	0,717

Тим паче, для розрахунків скористаємося удосконаленою п'ятифакторною моделлю (варіант 3), вперше опублікованою у 1983 році. Зазначена модель має наступний вигляд:

$$Z = 3,107 \cdot X_1 + 0,985 \cdot X_2 + 0,42 \cdot X_3 + 0,847 \cdot X_4 + 0,717 \cdot X_5, \quad (3.9)$$

де Z – це результуючий інтегральний показник моделі Альтмана.

Особливість полягає в тому, що він розроблений для компаній, акції яких не котирувалися на біржі. Тому оцінка вартості власного капіталу для цього варіанту показника здійснюється на основі даних балансу, а не ринкової оцінки, що краще підходить для оцінки українських підприємств. Також цей варіант супроводжується прикладом обчислення значення показника Z на основі даних фінансової звітності підприємства.

Отримані результати оцінюються наступним чином. При значенні показника, більшому за 1,23 – вважається, що фінансовий стан підприємства є стійким, а при меншому за 1,23 – фінансовий стан є нестійким, та є ймовірність банкрутства.

На підставі наведеної п'ятифакторної моделі Альтмана здійснено розрахунок ймовірності банкрутства для підприємства ТОВ «Плінфа» за 2017-2021 роки. Проаналізовані показники наведено у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Оцінка фінансового стану ТОВ «Плінфа» за допомогою моделі Альтмана

Рік	Показник					Z рахунок	Фінансовий стан
	X1	X2	X3	X4	X5		
2017	0,1303	1,6091	2,9198	0,5529	0,3112	3,9238	стійкий
2018	0,1703	1,5867	3,1319	0,5827	0,3241	4,1493	стійкий
2019	0,1062	1,5584	3,3996	0,5711	0,2840	3,9958	стійкий
2020	0,1339	1,6454	3,5684	0,6018	0,3657	4,3238	стійкий
2021	0,1339	1,7242	3,7549	0,6067	0,4313	4,5317	стійкий

Виходячи з розрахунків, наведених у таблиці, можна відзначити, що

підприємство протягом досліджуваного періоду функціонує ефективно. Згідно з п'ятифакторною моделлю Альтмана, фінансовий стан підприємства оцінюється як стійкий. Оскільки розрахований Z-коефіцієнт вищий ніж 1,23 приблизно у чотири рази. Також цей показник дає змогу стверджувати, що у підприємства найближчі два роки немає загрози банкрутства.

Інші моделі оцінки схильності підприємства до банкрутства орієнтовані на фактор фінансової стійкості, що пов'язаний з фінансовою структурою підприємства, ліквідністю, залежністю підприємства від кредитів (модель Таффлера, логіт-модель Дж.А. Ослона, модель В.Кромонава, показник діагностики платоспроможності Конана і Гольдера) [38].

Для прикладу розглянемо прогнозну модель Р. Таффлера, що була розроблена в 1977 р. [82]. Методика її розробки аналогічна до моделі Альтмана. Відмінності полягають в різних інформаційних базах, що використовувалися для їх розробки, а також кількості та змісту факторів, що приймалися до уваги в ході аналізу. Модель Таффлера передбачає обчислення показника Т за такою формулою:

$$T = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4, \quad (3.10)$$

де X_1, X_2, X_3, X_4 – це змінні, які являють собою коефіцієнти, які оцінюють різні аспекти фінансового стану конкретного досліджуваного підприємства.

У таблиці 3.7. наведено фактори моделі Таффлера та їх розрахунок.
Таблиця 3.7 – Фактори моделі Таффлера

Показник	X_1	X_2	X_3	X_4
Розрахункова складова	відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань;	відношення оборотних активів до загальної суми зобов'язань;	відношення короткострокових зобов'язань до загальної суми активів;	відношення виручки від реалізації до загальної суми активів

Мінімальне критеріальне значення показника Т встановлено на рівні 0,2. Тобто, якщо розрахункове значення показника Т менше, ніж 0,2, то загроза банкрутства оцінюється як висока. Проміжок від 0,2 до 0,3 становить так звану „зону невизначеності". При цьому фінансовий стан можна вважати стійким, якщо

значення показника Т більше 0,3.

Згідно до наведеної моделі проведені розрахунки фінансового стану ТОВ «Плінфа» у 2017 -2021 роках. Результати розрахунків наведено у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Оцінка фінансового стану ТОВ «Плінфа» за допомогою моделі Таффлера

Рік	Показник				Т критерій	Фінансовий стан
	X1	X2	X3	X4		
2017	0,4808	2,1515	0,2376	1,6091	1,0613	стійкий
2018	0,4833	2,2714	0,2256	1,5867	1,1142	стійкий
2019	0,5229	2,1774	0,2109	1,5584	1,1202	стійкий
2020	0,6264	2,6184	0,2075	1,6454	1,1904	стійкий
2021	0,5821	2,8560	0,1693	1,7242	1,2469	стійкий

Згідно до проведених розрахунків можна відзначити стійкий фінансовий стан підприємства на протязі досліджуваного періоду 2017-2021 років с тенденцією його підвищення. Оскільки розрахований показник значно вищий мінімального значення критерію Т, який дорівнює 0,2, можна стверджувати, що підприємство працює ефективно і йому не загрожує банкрутство.

Ще однією методикою розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану є модель Ліса. Вона була розроблена у 1972 році. Дискримінаційна функція має наступний вид:

$$Z = 0,063 \cdot X1 + 0,092 \cdot X2 + 0,057 \cdot X3 + 0,001 \cdot X4, \quad (3.11)$$

де X1, X2, X3, X4 – це коефіцієнти, які оцінюють різні аспекти фінансового стану досліджуваного підприємства.

У таблиці 3.9 наведено фактори моделі Ліса, та наведено формули для їх розрахунку.

Таблиця 3.9 – Фактори моделі Ліса

Показник	X1	X2	X3	X4
Розрахункова складова	відношення оборотного капіталу до всіх активів	відношення прибутку від реалізації до всіх активів	відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів	відношення власного капіталу до позичкового капіталу

Граничне значення цього показника знаходиться на рівні 0,037. При розрахованому значенні нижче цього рівня фінансовий стан підприємства

вважається нестійким, при розрахованому значенні вище рівня – стійким.

На основі наведеної моделі здійснені розрахунки для підприємства ТОВ «Плінфа» за 2017-2021 роки. Результати розрахунків занесені до таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Оцінка фінансового стану ТОВ «Плінфа» за допомогою моделі Ліса

Рік	Показник				Z критерій	Фінансовий стан
	X1	X2	X3	X4		
2017	0,5489	0,0886	0,5529	2,9198	0,0772	стійкий
2018	0,5497	0,1341	0,5827	3,1319	0,0833	стійкий
2019	0,4949	0,0777	0,5711	3,3996	0,0743	стійкий
2020	0,5732	0,1076	0,6018	3,5684	0,0839	стійкий
2021	0,6006	0,1025	0,6067	3,7549	0,0856	стійкий

Розрахунки в таблиці відносять компанію до категорії фінансово стабільних за моделлю Ліса. Її Z-показник у 2021 році становив 0,0856, що значно вище за порогове значення.

Фінансовий стан підприємства оцінювали за допомогою дискримінантних моделей Альтмана, Таффлера та Ліса. Усі три моделі дали однаковий результат: компанія залишалася фінансово стабільною, а умови покращилися між 2017 і 2021 роками.

3.3 Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства ТОВ «Плінфа»

Фінансовий огляд за 2017–2021 роки показує, що підприємство загалом працювало ефективно. Воно отримувало прибуток, залишалася фінансово стабільним і значною мірою незалежним від зовнішнього фінансування, а також підтримувало високий рівень ліквідності. Проте протягом цього періоду виникло кілька слабких місць: ділова активність знизилася, прибутковість впала, а основні засоби суттєво зносилися. У 2021 році оборотність активів була на 46% нижчою, ніж у 2019 році; оборотність запасів скоротилася на 405%, а оборотність власного

капіталу – на 47%. Дебіторська заборгованість також погашалася довше, можливо, тому, що дебітори здійснювали платежі за низькою ставкою. Аналіз показує, що активність підприємства знизилася з 2019 року. Його активи оборотні повільно, і кожен цикл займає відносно багато часу.

Показники прибутковості компанії також загалом послабилися, зокрема рентабельність операцій, власний капітал, активи та продукцію.

Оскільки фінансові показники підприємства впливають один на одного, будь-яка пропозиція щодо покращення його фінансового становища повинна враховувати ймовірний вплив на всю групу заходів. Аналіз також повинен враховувати фактори, які неможливо виразити в грошовому еквіваленті, такі як політичні чи ширші економічні зміни, реорганізація підприємства, зміни у власності та перепідготовка персоналу.

На рисунку 3.3 визначено основні сфери, у яких підприємство може покращити своє фінансове становище.

Напрями покращення фінансового стану підприємства	
	<i>нарощування обсягів виробництва та реалізації товарів</i>
	<i>здійснення заходів, щодо підвищення продуктивності праці працівників</i>
	<i>зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції</i>
	<i>максимального використання потенціалу розпорядженні підприємства</i>
	<i>кваліфіковане здійснення цінової політики</i>
	<i>розміщення раніше одержаного прибутку</i>

Рисунок 3.3 – Напрями покращення фінансового стану підприємства

Щоб збільшити продажі, компанії необхідно зробити свої зусилля з продажу ефективнішими. Знижки, незначне зниження цін та широкі рекламні кампанії можуть допомогти залучити клієнтів та досягти бажаних результатів [8].

Підприємство може збільшити продажі кількома способами:

– маркетинг потребує вдосконалення, зокрема, стратегії та тактики, що

використовуються. Якщо відділ працює погано, компанія може втратити потенційних покупців та доступ до ринків збуту, що зрештою зменшує продажі продукції;

- організувати виробничий процес таким чином, щоб він був адаптований до швидкої реконфігурації;

- Виробництво можна механізувати та автоматизувати шляхом упровадження передових, високопродуктивних технологій і заміни застарілого обладнання. Підприємство має значну кількість застарілого обладнання, амортизація основних засобів становить 52,2%; це обладнання можна продати або взяти в оренду. Виручені кошти можна було б потім використати для фінансування ресурсозберігаючого обладнання, що підвищить рентабельність капіталу, а також збільшить обсяг виробництва та якість продукції;

- просування товарів за допомогою реклами та інших методів продажу з одночасним розробленням чіткої рекламної стратегії;

- покращення якості та конкурентоспроможності продукції шляхом скорочення витрат та вдосконалення дизайну та зовнішнього вигляду;

- чітке та своєчасне виконання угод про постачання продукції;

- підвищення оптових або інших продажних цін лише тоді, коли вони відповідають якості продукції [13].

Давайте детальніше розглянемо перший пріоритет стимулювання збуту: покращення маркетингу підприємства. Це означає посилення роботи відділу маркетингу шляхом:

- виробляти лише те, що ринок точно купить. Підприємство також повинно ранжувати свою продукцію за рентабельністю, надавати пріоритет найприбутковішим, удосконалювати ті, що мають середню прибутковість, та припиняти виробництво продуктів, які приносять невеликий прибуток;

- регулярно вивчати ринок, поведінку клієнтів та конкурентів;

- приділяти більше уваги дизайну продукції та упаковці;

- запобігати втраті прибутку через штрафи, пені та інші стягнення.

Реклама заслуговує на особливу увагу: на конкурентному ринку успіх компанії часто залежить від того, наскільки добре вона комунікує з потенційними

клієнтами.

Реклама часто надає споживачам першу інформацію про компанію та продукти, які вона виробляє. Щоб добре працювати, вона повинна робити більше, ніж просто надсилати повідомлення: вона повинна спонукати споживачів до реакції компанії.

Реклама може допомогти бізнесу створити попит на свою продукцію, збільшити продажі та, як наслідок, прибуток і прибутковість.

Зниження виробничих витрат вплине на підприємство кількома прямими способами: посилення ділової активності, підвищення конкурентоспроможності, вищий дохід від продажів та підвищення рентабельності. Основний шлях полягає в контролі витрат та більш ефективному використанні робочої сили, матеріалів та основних засобів. Підприємство також повинно усунути непотрібні або непродуктивні витрати, включені до виробничих витрат.

Витрати на оплату праці становлять значну частину виробничих витрат, що робить необхідними скорочення робочої сили, необхідної для виробництва товарів, та підвищення продуктивності праці.

Продукція потребує менше праці, коли виробництво стає продуктивнішим. Зазвичай це відбувається завдяки механізації або автоматизації роботи, впровадженню швидших і досконаліших методів виробництва, а також заміні старого обладнання або його модернізації.

Підприємство може підвищити рентабельність своїх фінансових ресурсів без збільшення прибутку. Йому потрібно лише зменшити кошти, закріплені в основних та оборотних активах, наприклад, шляхом продажу недовикористаних машин чи обладнання, зменшення запасів матеріалів, незавершеної або готової продукції, а також стягнення дебіторської заборгованості.

Під час підписання контрактів з покупцями компанія повинна встановлювати відповідні ціни та визначати, як вони можуть змінюватися залежно від інфляції та змін на ринку. Вона також повинна забезпечити відповідність готової продукції узгодженим технічним та якісним стандартам; в іншому випадку покупці можуть знизити оптову ціну, що призведе до скорочення прибутку від продажів. Рентабельність також може постраждати, коли асортимент продукції змщується в

бій більш прибуткових товарів [2].

Інфляцію необхідно враховувати під час оцінки ефективності діяльності підприємства. Зростання цін робить інвестиційні рішення менш надійними, оскільки висока інфляція може спотворювати бухгалтерські дані, що використовуються для аналізу прибутковості та інших фінансових показників. Тому інвестори та інші користувачі фінансової звітності можуть дійти висновків, які різко відрізняються від фактичного фінансового стану підприємства. Щоб усунути вплив інфляції на фінансові коефіцієнти підприємства – одні з основних показників, що використовуються у фінансовому аналізі – та встановити їх фактичні значення, необхідно виконати такі кроки:

- перегляд фінансової звітності з урахуванням поточних цін;
- розрахунок скоригованих на інфляцію фінансових коефіцієнтів;
- порівняння цих коефіцієнтів з показниками, заснованими на початковій звітності.

Ці кроки мають значення під час оцінки прибутковості. У періоди високої інфляції показники можуть бути завищеними, що ускладнює точну оцінку фінансового стану компанії.

Отже, протягом звітного періоду підприємство повинно переглянути свою фінансову звітність, використовуючи об'єктивні, відповідні цінові індекси, що відповідають коригуванню статтям.

Коригування фінансової звітності компанії має значення лише за умови високої інфляції. За нижчих показників спотворення залишається незначним, і ним можна знехтувати; мінімальний річний рівень інфляції, який вимагає коригування, становить 10%.

Фінансові показники компанії значною мірою залежать від її робочої сили, зокрема від її менеджерів, чиї рішення можуть визначати, наскільки добре працюватиме бізнес. Це робить кваліфікацію працівників питанням, що потребує пильної уваги. Для підвищення продуктивності компанія повинна вжити таких заходів:

- роботу відділу кадрів потрібно покращити;
- перш за все, працівників слід оцінювати за їхніми професійними

навичками, тим, наскільки добре вони працюють у команді та тим, як вони підходять до виконання своїх обов'язків [6].

Оскільки рентабельність власного капіталу падає протягом досліджуваного періоду, запозичення можуть її підвищити. Теоретично, отримання позик є найефективнішим способом підвищення рентабельності власного капіталу.

Однак коефіцієнт платоспроможності обмежує обсяг позикового капіталу, який компанія може додати, якщо вона також не збільшить свої поточні активи. Збільшення поточних активів створює можливості для більших запозичень, зменшує частку власного капіталу та зберігає платоспроможність. Оскільки обсяг власного капіталу зменшується, а прибуток залишається вищим, рентабельність капіталу зростає; заміна власного капіталу борговими зобов'язаннями ще більше її збільшує.

Для управління дебіторською заборгованістю одним із ефективних методів є перевірка того, як довго прострочені заборгованості дебіторів залишаються неоплаченими, та порівняння цих періодів із середніми показниками по галузі, показниками конкурентів та результатами компанії за попередні роки;

- Регулярно перевіряти кредитний ліміт кожного клієнта на відповідність його фактичному фінансовому стану;
- У разі виникнення проблем із оплатою вимагати забезпечення на суму щонайменше до суми непогашеної заборгованості на рахунку боржника;
- арбітражне провадження щодо стягнення боргів, забезпечених поручителями або гарантіями;
- кредитне страхування від суттєвих збитків, спричинених неоплаченими боргами.

Підприємство є прибутковим та працює ефективно, тому негайним пріоритетом є збереження цієї ефективності. Однак, деякі зміни можуть збільшити активність та прибутки, особливо посилення маркетингових та рекламних зусиль, частіша заміна обладнання та жорсткіший контроль ресурсів.

Висновки до третього розділу

Для усунення цих недоліків та розробки надійніших показників потенціалу підприємства пропонується метод таксономічного аналізу.

Цей метод оцінює потенціал підприємства за допомогою окремих показників або одного складеного таксономічного показника. Оскільки останній об'єднує різні часткові показники в єдину шкалу, це спрощує порівняння між підприємствами, навіть коли ці показники описують різні аспекти потенціалу.

Таксономічний аналіз конденсує багатовимірні статистичні дані про явище чи процес в один кількісний показник або загальну оцінку. Його основним результатом є таксономічний коефіцієнт, який також називають коефіцієнтом розвитку. Цей синтетичний показник поєднує всі показники, що використовуються для опису досліджуваної популяції.

Фінансовий стан підприємства оцінювався за допомогою п'яти показників: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта автономії, чистого прибутку, коефіцієнта амортизації основних засобів та коефіцієнта фінансування. Кожен з них був обраний, оскільки він безпосередньо відображає фінансовий стан компанії.

Розрахунки свідчать про стабільне зростання підприємств з 2017 по 2021 рік, незважаючи на незначний спад у 2019 році. У 2020 та 2021 роках продуктивність прискорилося, а разом із цим зросла й ефективність. Коефіцієнт таксономії різко збільшився з 0,19 у 2017 році до 0,79 у 2021 році, що свідчить про те, що підприємство працювало набагато ефективніше ближче до кінця досліджуваного періоду.

На міжнародному рівні аналітики часто використовують математичні моделі для оцінки фінансів компанії та об'єднання результатів в один загальний показник її фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства оцінювали за допомогою дискримінантних функцій Альтмана, Таффлера та Ліса. Усі три моделі вказують на фінансову стабільність, причому ознаки покращення з'явилися між 2017 і 2021 роками.

Фінансовий огляд за 2017–2021 роки показує, що підприємство працювало

ефективно. Воно генерувало прибуток, залишалося фінансово стабільним і незалежним від зовнішнього фінансування, а також підтримувало високу ліквідність. Проте, цей період виявив кілька проблемних областей: зниження діловодної активності, падіння прибутковості та значний знос основних засобів.

Оскільки фінансові показники підприємства тісно пов'язані, будь-яку пропозицію щодо покращення одного з них слід оцінювати з точки зору її впливу на загальне фінансове становище компанії. Аналіз також повинен враховувати фактори, які неможливо виміряти в грошовому еквіваленті, такі як можливі політичні чи ширші економічні зміни, реструктуризація організаційної структури, зміна власності або перепідготовка персоналу.

Підприємство може покращити своє фінансове становище, продаючи більше своєї продукції та підвищуючи продуктивність праці працівників за допомогою цілеспрямованих заходів;

- зниження собівартості виробництва та продажу товарів;
- найкраще практичне використання наявних потужностей та фінансових ресурсів підприємства;
- ретельне встановлення цін на ринку, що значною мірою керується переговорами, з одночасним укладанням чітких контрактів з постачальниками, посередниками та покупцями.
- Реінвестування вже отриманого прибутку є найефективнішим підходом.

Підприємство є прибутковим і працює ефективно, тому негайним пріоритетом є збереження цієї позиції. Тим не менш, кілька заходів могли б підвищити активність та прибутки, зокрема сильніша маркетингова та рекламна стратегія, частіше оновлення обладнання та жорсткіший контроль за використанням ресурсів.

Висновки

У роботі досліджується фінансовий аналіз на підприємстві, з акцентом на його меті, функціях та основних застосуваннях. У ній порівнюються визначення фінансового стану різними вченими, визначаються центральні ідеї цих визначень та вказуються на їхні обмеження. На основі цього порівняння у статті фінансовий стан підприємства визначається як його фактична та потенційна здатність фінансувати поточну діяльність, підтримувати власний розвиток і виконувати зобов'язання перед державою. У дослідженні також встановлено, що мета та завдання фінансового аналізу залежать від того, хто використовує його результати.

Для оцінки фінансового стану компанії можна використовувати кілька підходів, зокрема вертикальний і горизонтальний аналіз, факторний аналіз, аналіз тенденцій та аналітично-коефіцієнтні системи.

У дослідженні розглянуто, як інші країни оцінюють фінансовий стан компаній. Міжнародна практика значною мірою спирається на математичні моделі, які поєднують кілька показників в один загальний показник – інтегральну оцінку фінансового становища підприємства. Моделі Альтмана, Таффлера, Ліза та Чессера є одними з найяскравіших прикладів. Якісний аналіз також має своє місце, зокрема SWOT-аналіз, який враховує як зовнішні загрози, так і можливості для компанії.

У другому розділі дипломної роботи описано ТОВ «Плінфа», виробника кондитерських виробів, та розглянуто його фінансові результати з 2017 по 2021 рік. Протягом усього періоду компанія покривала свої витрати та залишалася прибутковою. Більшість фінансових показників зросла, окрім 2019 року, коли валовий прибуток, операційні результати, прибуток до оподаткування від звичайної діяльності та чистий прибуток дещо знизилися. Зниження свідчить про те, що витрати зростали швидше, ніж доходи, що зменшило прибуток компанії.

У розділі 2.3 представлено технологію, використану для аналізу фінансового стану ТОВ «Плінфа» протягом 2017–2021 років.

Аналіз показує, що підприємство фінансує більшу частину своєї діяльності за рахунок власних коштів. Власний капітал становив більшу частку на кінець

досліджуваного періоду, що зміцнило фінансове становище компанії, водночас загальна сума балансу також зросла. Протягом усього періоду підприємство підтримувало активний баланс заборгованості: клієнти отримували більше комерційних кредитів, ніж компанія отримувала відстрочених платежів від своїх кредиторів. Коефіцієнти ліквідності класифікують підприємство як абсолютно ліквідне. Його чистий оборотний капітал підтверджує, що він може виконувати свої зобов'язання та розширювати свою діяльність. Аналіз фінансової стійкості показує, що підприємство покладається переважно на власні кошти та залишається значною мірою незалежним від зовнішніх кредиторів. Водночас, за досліджуваний період було виявлено кілька проблемних областей: зниження діловодної активності, зниження рентабельності, а основні засоби значно знецінилися.

У третьому розділі було розраховано інтегрований таксономічний показник для оцінки того, як змінився фінансовий стан підприємства у період з 2017 по 2021 рік. Для розрахунку використовувалися фінансові звіти компанії за кожен з цих років. Оцінку було сформовано на основі п'яти показників: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта автономії, чистого прибутку, коефіцієнта амортизації основних засобів та коефіцієнта фінансування. Ці показники були обрані, оскільки кожен з них безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства.

Розрахунки свідчать про стабільне зростання підприємства протягом усього досліджуваного періоду, причому його фінансовий стан різко покращився у 2020 та 2021 роках.

Фінансовий стан підприємства оцінювали за допомогою дискримінантних моделей Альтмана, Таффлера та Ліса. Усі три моделі показали результати, що відповідають фінансовій стабільності, тоді як показники за 2017-2021 роки також вказують на поступове покращення. Підприємство, схоже, не стикається з ризиком банкрутства.

Після аналізу свого фінансового стану підприємство визначило кілька проблемних областей і запропонувало заходи для покращення відповідних показників. Основні рекомендації стосуються маркетингу, зокрема його стратегії та тактики, а також підвищення якості продукції та конкурентоспроможності. Останнє може бути забезпечене зниженням виробничих витрат та покращенням

дизайну та зовнішнього вигляду продукції.

– Виробляйте лише те, що ринок точно купить. Компанія також повинна ранжувати свою продукцію за прибутковістю та зосереджувати ресурси на найприбутковіших;

– Інвестуйте в рекламу та ретельно плануйте свої кампанії. Ефективне просування може підвищити попит, що, у свою чергу, збільшує продажі, прибуток і рентабельність.

Компанія вже отримує прибуток і працює ефективно, тому головне завдання – зберегти це.

Список використаних джерел

- 1 Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. К.: Центр навч. літ-ри, 2014. 328с.
- 2 Бикова В.Г. Фінансове планування як складова управління фінансово-економічним потенціалом на підприємствах загальнодержавного значення. *Вісник Тернопільського державного економічного університету*. 2015. № 1. С. 26-35.
- 3 Білик М. Д. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. К.: КНЕУ. 2015. 592 с.
- 4 Бланк И.А. Финансовый менеджмент . К.: Ника-Центр, Эльга, – 2011. – 528с.
- 5 Болух М.А. Економічний аналіз К. : КНЕУ. 2004. 540 с.
- 6 Бондар О. М., Клебанова Т. С., Мозенков О. В. Банкрутство і санація підприємства : теорія і практика кризового управління / за ред. О. В. Мозенкова. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. 272 с.
- 7 Брейли Ричард, Майерс Стюарт Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 1008 с.
- 8 Брігхем Євхен Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. К.: Молодь. 1997. 1000 с.
- 9 Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 11-е изд.: Пер. с англ: Издат. дом «Вильямс». 2003. 992 с.
- 10 Василенко Л.П. Фінанси підприємства [Текст]: Навч. посібник. Чернівці.ЧТЕІ КНТЕУ. 2005. 465с.
- 11 Василик О. Д. Теорія фінансів : Навчальний посібник. К. : Вища школа, 2012. 364 с.
- 12 Васильєв О. В. Методи прогнозування фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 17. С. 116-121.
- 13 Ганіні, В.І. Організація і методика економічного аналізу. Х. ХТЕІ КНТУ. 2012. 296 с
- 14 Гомілко Л.П. Оцінка фінансової безпеки підприємства. *Вісник*

Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2006. № 4. С. 46-49.

15 Гут Л.В., Круць А.В. Різноманітність підходів до визначення сутності фінансового стану підприємства. *Періодичне видання Чернівецького Торговельно-Економічного Інституту. 2010. № 1(34). С.25-36*

16 Дєєва Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз. К.: Центр учбової літератури. 2007. 328 с.

17 Діагностика стану підприємства: теорія і практика. Х. : ВД "ІНЖЕК", – 2008. – 520 с.

18 Добровольська О.В., Дуброва Н.П. MDA- аналіз для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі АВ ТОВ "АГРО& ЦЕНТР К"). *Проблеми системного підходу в економіці. 2021. Вип. № 1 (81). С. 53-59.*

19 Добровольська О.В., Ясинська Д.В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. *Економічний простір. 2021. Вип. 166. С. 81-84.*

20 Дорош Н. І. Прогнозний аналіз фінансових результатів та визначення межі банкрутства підприємства. *Молодий вчений. 2018. № 2(2). С. 700-703.*

21 Дубодєлова, А.В. Swot-аналіз конкурентних можливостей підприємства *Вісник Львівського державного технологічного університету. 2012. №5. С. 15-19*

22 Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. Київ: Знання. 2015. 261 с.

23 Іщенко Н. А. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства та шляхи його стабілізації. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 31. С. 256-265.*

24 Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави. К. 2011. №1. С.61-62.*

25 Карпець О. С. Концептуальний модельний базис оцінки фінансового стану підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 6(2). С. 178-182.*

26 Квасницька Р.С., Кордонець І.М. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 2. С. 130-135.*

- 27 Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент .К. : Знання, 2015. 483 с.
- 28 Ковтун Н.В. Фінансовий аналіз. Київ.2014. 527 с.
- 29 Козенков Д. Є. Проблеми планування в умовах невизначеності економіки перехідного періоду. *Економіка : проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 172. С. 642-644.
- 30 Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : Навч. посібн. К. : Т-во “Знання”, КОО, 2012. 364 с.
- 31 Костанецька Т. М. Теоретичні засади визначення основних категорій механізму банкрутства. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 227-234.
- 32 Костіна Н. І. Фінанси : система моделей і прогнозів. К. 2008. 306 с.
- 33 Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 5. С. 35- 38.
- 34 Кравченко О. О. Динаміка банкрутства підприємств та рівень безробіття. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 691-697.
- 35 Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз : підручник Київ : Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
- 36 Крючок, С. І. Оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 40-47.
- 37 Кузько Т. Н. Оптимізація рівня фінансового розвитку підприємства на основі таксономічного аналізу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2015. Вип. 52. С. 44-53.
- 38 Лазоренко В. В. Методи оцінки банкрутства, в аналізі фінансової стійкості підприємств сфери послуг. *Приазовський економічний вісник*. 2018. –№ 1 (06). С. 62-65.
- 39 Лахтіонова, Л.А. Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання. К. 2001. 387с.
- 40 Левченко Л. О. Огляд методів прогнозування фінансового стану підприємства на основі економетричних моделей. *Управління розвитком складних систем*. 2013. Вип. 14. С. 164-169.
- 41 Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «ХайТек

Прес», 2008. 336 с.

42 Лук'яненко І. Г. Економетрика : підручник. К. : Знання, 2008. 494 с.

43 Лучко М. Р. Консолідована фінансова звітність: теоретична концептуалізація побудови. К.: КНЕУ. 2007. 262 с.

44 Мараховська К. А. Науково-методичні засади державного регулювання відновлення платоспроможності (банкрутства) підприємств: автореф. Київ : 2005. 22 с.

45 Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка, фінанси, право*. К., 2018. №7. С.26-29.

46 Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка, фінанси, право*. К. 2012. №7. С.26-29.

47 Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2013 132 с.

48 Мирошніченко Ю.В. Аналіз моделей прогнозування ймовірності банкрутства. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 3(1). С. 129-136.

49 Мірко Н.В. Методи дослідження фінансового аналізу (стану) суб'єктів господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 6. С.268-272.

50 Мних, Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. Львів : Світ. 1998. 224с.

51 Наконечний С. І. Економетрія : Навчальний посібник. К., 1997. 352 с.

52 Обущак, Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. №9. 2017. С.93-100.

53 Онисько С. М., Марич П.М. Фінанси підприємств : підручник К. : Ліра-К, 2014. 127 с.

54 Павловська, О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2007. №11. С. 54-60.

55 Партин Г. О. Оцінювання підприємством-замовником ефективності аутсорсингової діяльності за основними видами аутсорсингу. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2014. № 794. С. 313-321.

56 Перепелова В. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 120-124.

57 Петрушин А.С. Бенчмаркінг на основі фінансових показателів. *Економіка и бизнес: теория и практика*. 2015. №9. С. 74-77.

58 Петряєва, З.Ф. Фінансовий аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. Харків : Вид. ХДЕУ. 2015. 157 с.

59 Погосова М. Ю. Методичний підхід до визначення резерву запасу міцності щодо збереження поточного рівня фінансової безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. УДАЗТ : 2010. Вип. 29. С. 351-355.

60 Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України № 49/121 від 26 січня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua

61 П'яткіна Е. В. Автоматизація застосування моделей прогнозування ймовірності банкрутства у ході аудиту оборотних активів підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 12. С. 74-76.

62 Редченко, К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч.посібник. Львів: Новий світ2000. 2013. 272 с.

63 Руда Р.В. Аналіз фінансового стану підприємств та його значення в сучасних умовах. *Вісник Бердянського менеджменту і бізнесу*. 2010. №3. С.54-59

64 Садкова В. В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі застосування методу таксономічного аналізу. *Управління розвитком*. 2018. № 10. С. 75-79.

65 Сафронська І.М. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 18. С. 65-67

66 Семенов Г.А. Аналіз фінансового стану державного підприємства.

- Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2007. № 4. С. 222-231.
- 67 Серединська В. М. Економічний аналіз : навч. посіб. Тернопіль: Видавництво "Астон". 2010. 624 с
- 68 Сич О. А. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства. *Молодий вчений.* 2017. № 2. С. 333-339.
- 69 Старостенко, Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури. 2006. 224 с.
- 70 Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. К. : КНЕУ, 2010. 412 с.
- 71 Турило, А.М. Визначення відмінностей у сутності й оцінці категорій економічний стан і фінансовий стан підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. №7. С.164-168.
- 72 Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
- 73 Філімоненков О.С. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с
- 74 Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 5-те вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2010. 460 с.
- 75 Харченко Ю. А. Дослідження ймовірності банкрутства підприємства *Економічний простір.* 2016. № 111. С. 208-218.
- 76 Хотомлянський, О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України.* 2007. № 1. С. 111-117.
- 77 Шапурова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств. *Економіка та держава .* 2019. № 4. С. 59-64.
- 78 Шафранова, Г. Аналіз фінансової звітності. *Баланс.* 2000. № 36. С. 46 – 48.
- 79 Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. К. 2011. 196 с.
- 80 Шершньова, З.Є. Стратегічне управління: навч. посібник. К. 1999. 384с.

Додаток А

Агрегований баланс (звіт про фінансовий стан) станом за 2017-2021 рік

Актив	Код рядка	Роки				
		2017	2018	2019	2020	2021
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1000	202	211	196	430	685
первісна вартість	1001	252	271	272	523	848
накопичена амортизація	1002	50	60	76	93	163
Незавершені капітальні інвестиції	1005	214	868	6	20	645
Основні засоби	1010	68505	78952	102233	94789	88231
первісна вартість	1011	115485	135802	174400	179339	184615
знос	1012	46980	56850	72167	84550	96384
Інвестиційна нерухомість	1015					
Довгострокові біологічні активи	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	24854	31273	37480	45193	60319
інші фінансові інвестиції	1035	369	636	417	417	417
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	6582	9731	16372	9032	8932
Відстрочені податкові активи	1045					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	100726	121671	156704	149881	159229
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	59580	66991	68963	68920	83082
Виробничі запаси	1101					
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	47352	53246	61418	107038	112596
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	3562	6080	5822	7128	7336
з бюджетом	1135	1758	3331	4447	3107	10476
у тому числі з податку на прибуток 0	1136					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6250	9140	8601	8788	8990
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	3661	0	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	2456	4112	2517	4946	16827
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167					
Витрати майбутніх періодів	1170	1359	1566	1691	1308	146
Інші оборотні активи	1190	232	417	82	18	25
Усього за розділом II	1195	122549	148544	153541	201253	239478
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	223275	270215	310245	351134	398707

Продовження додатку А

I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10630	10630	10630	10630	20630
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	29568	34080	49256	49667	49667
Резервний капітал	1415	2658	2657	2658	2658	2658
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	123458	157451	177185	211317	241900
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	166314	204818	239729	274272	314855
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	256	310	669	781	1581
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	13153
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3254	3634	3634	2373	923
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525	395	493	780	859	679
Усього за розділом II	1595	3905	4437	5083	4013	16336
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	18456	21033	27902	28780	15142
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610		163			
товари, роботи, послуги	1615	27859	31300	28054	36383	42001
розрахунками з бюджетом	1620	1326	1842	1052	1623	2944
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	685	771	1101	1158	1210
розрахунками з оплати праці	1630	1850	2257	2972	2672	3035
за одержаними авансами	1635					
за розрахунками з учасниками	1640					
Поточні забезпечення	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665	30	29	35	25	26
Інші поточні зобов'язання	1690	2850	3565	4317	2208	3158
Усього за розділом III	1695	53056	60960	65433	72849	67516
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
Баланс	"1900"	223275	270215	310245	351134	398707

Додаток Б

Агрегований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017-2021 рр.

Стаття	Код рядка	роки				
		2017	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	359273	428743	483492	577769	687446
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	298806	347685	406175	477667	585355
Валовий:						
прибуток	2090	60467	81058	77317	100102	102091
збиток	2095	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	86524	99708	120607	178402	155763
Адміністративні витрати	2130	12546	15809	21317	22302	21567
Витрати на збут	2150	16542	19276	21774	32072	40295
Інші операційні витрати	2180	87267	102244	123996	174419	154126
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	2190	30636	43437	30837	49711	41866
збиток	2195	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	2154	2993	5507	7653	15124
Інші фінансові доходи	2220	59	172	47	200	0
Інші доходи	2240	1258	2043	388	4183	2879
Фінансові витрати	2250	2458	2283	2912	2800	3276
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	2550	332	920	11944	3211
Фінансовий результат до оподаткування:						
прибуток	2290	29099	46030	32947	47003	53382
збиток	2295	0	0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	9327	9806	8846	9232	12499
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	2350	19772	36224	24101	37771	40883
збиток	2355	0	0	0	0	0