

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

**Кафедра економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом**

В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, А.В. Толстова

**ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА ТА ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА**

*Конспект лекцій
з дисципліни*

**«ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА»
Частина 4**

Харків - 2014

Дикань В.Л., Зубенко В.О., Толстова А.В. Діагностика виробничого потенціалу підприємства та фінансова діагностика: Конспект лекцій: У 5 ч. – Харків: УкрДАЗТ, 2014. – Ч.4. – 54 с.

У конспекті лекцій послідовно викладено теоретичні і методичні основи та особливості здійснення економічної діагностики на вітчизняних підприємствах в конкурентному ринковому середовищі. Конспект лекцій складається із п'яти частин.

Четверта частина розкриває сутність діагностики виробничого потенціалу підприємства та фінансової діагностики. Визначено передумови застосування прогресивних методик аналізу результативності господарювання вітчизняних підприємств. Наведено приклади та розглянуто практичні ситуації в діяльності вітчизняних підприємств.

Рекомендується для студентів спеціальності «Економіка підприємства» всіх форм навчання.

Лл. 1, табл. 5, бібліогр.: 29 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри економіки, організації і управління підприємством 26 вересня 2013 р., протокол № 2.

Рецензент
проф. О.Г. Кірдіна

В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, А.В. Толстова

ДІАГНОСТИКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА

Конспект лекцій
з дисципліни

«ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА»
Частина 4

Відповідальний за випуск Зубенко В.О.

Редактор Еткало О.О.

Підписано до друку 10.10.13 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 2,00. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейербаха, 7.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

Зміст

Тема 8. Діагностика виробничого потенціалу підприємства.....	4
8.1 Сутність, зміст та складові елементи потенціалу підприємства.....	4
8.2 Ресурсний потенціал підприємства.....	9
8.3 Методи та форми діагностики потенціалу підприємства...	12
Тема 9. Фінансова діагностика.....	18
9.1 Сутність, мета та завдання фінансової діагностики.....	18
9.2 Інформаційне забезпечення фінансової діагностики підприємства.....	19
9.3 Основні методи та прийоми фінансової діагностики.....	22
9.4 Методика оцінки фінансового стану підприємства.....	27
9.5 Діагностика банкрутства.....	42
9.6 Визначення фінансових проблем діяльності підприємства.	45
Список літератури.....	52

Тема 8. Діагностика виробничого потенціалу підприємства

8.1 Сутність, зміст та складові елементи потенціалу підприємства.

8.2 Ресурсний потенціал підприємства.

8.3 Методи та форми діагностики потенціалу підприємства.

8.1. Сутність, зміст та складові елементи потенціалу підприємства

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського «potentia» й означає «потужність, сила». Відповідно до визначення Великого економічного словника потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого.

Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Економічний потенціал однаковою мірою залежить від наявності та достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини.

Найбільш поширене трактування сутності потенціалу підприємства як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей, що близько до визначення Великого економічного словника.

Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей – з іншого. Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, відзначимо, що сама по собі їх наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою потенціалу є здатність підприємства

мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). З урахуванням того, що сукупність таких здатностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Класифікація видових проявів потенціалу підприємства здійснюється за такими напрямками:

- 1) за об'єктами дослідження;
- 2) за ступенем реалізації;
- 3) за сферою реалізації;
- 4) за принципом ієрархії;
- 5) за функціями управління.

За об'єктами дослідження виділяють ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства. Ресурсна концепція розглядає потенціал як сукупність ресурсів підприємства, оцінка яких здійснюється за вартістю їхнього залучення.

У межах результатної концепції потенціал підприємства може розглядатися як здатність господарської системи освоювати, переробляти ресурси для задоволення суспільних потреб і створення певного результату. Другим рівнем класифікації є поділ потенціалу підприємства за ступенем використання можливостей підприємства на фактичний (поточний, реалізований, досягнутий у цей момент) і перспективний (стратегічний, орієнтований на досягнення довгострокових цілей).

За сферою реалізації потенціал можна розглядати як ринковий (зовнішній) і внутрішній. Зовнішній характеризує можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою ним пропозицією. Підприємство має обмежений вплив на зовнішній (ринковий) потенціал через складність, динамічність, непередбачуваність зовнішнього середовища. Внутрішній потенціал представлений ресурсами та компетенціями, які дають змогу реалізувати ринкові шанси, що надаються.

Класифікація проявів потенціалу за принципом ієрархії від потенціалу підприємства як системи глобального рівня до потенціалів бізнес-одиниць як підсистем нижчого рівня, які визначають разом з тим ефективність реалізації сукупних можливостей за рахунок адитивного та синергічного ефекту.

Правомірно розглядати також потенціал підприємства за функціональними напрямками його формування та використання. У цьому випадку виділяють: маркетинговий потенціал (здатність маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність); виробничий потенціал (здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту); фінансовий потенціал (здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут - виробництво - закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу); організаційний потенціал (здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу).

Структура потенціалу підприємства. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але разом з тим вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Існує кілька можливих підходів до структуризації потенціалу підприємства:

- 1) блочно-модульна структуризація;
- 2) функціональна структуризація.

Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства базується на взаємодії трьох складових, які охоплюють усі стратегічні компоненти підприємства, що дають змогу досягти поставлених цілей, та найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурсів, системи управління та діяльності персоналу.

Відповідно до ресурсної концепції, потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати. Блок ресурсів, незважаючи на нібито однозначність їхнього трактування, в економічній літературі подається різним набором модулів. Найбільше

поширення одержала концепція виділення в сукупності ресурсів таких елементів:

– технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали та ін.);

– технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки та ін.);

– кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалювання, інтелектуальний капітал);

– просторові ресурси (характер виробничих приміщень і території підприємства, розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливість розширення та ін.);

– інформаційні ресурси (кількість і якість інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище, каналів її поширення, можливості розширення та підвищення ймовірності інформаційної бази та ін.);

– ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів та ін.);

– фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній та ін.).

Крім ресурсної складової, в сучасній економічній теорії виділяють блок системи управління. В управлінському блоці формулюється місія, розробляється стратегія розвитку, визначаються цілі на найближчу перспективу, ставляться завдання. У ньому, як правило, розрізняють три підсистеми:

1) планування – спрямоване на виявлення майбутнього потенціалу успіху. З урахуванням довгострокових цілей підприємство повинне вирішити, чи треба намагатися формувати новий потенціал або діяти за раніше наміченим курсом, тобто використовувати уже виявлений;

2) реалізація – має завданнями створення нового потенціалу та перетворення існуючого фактора успіху. Підсистема, спрямована на створення нового потенціалу, перебуває в тісному зв'язку з адаптивним (на основі сформованих уявлень удосконалювання усталених моделей) і генеративним (основаним

на стимулюванні підприємницького духу, виникненні оригінальних компетенцій і ринкових шансів) навчанням;

3) контроль – виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень (чи дотримуються планів, чи досягається адекватна конкурентна позиція, чи забезпечує ця позиція задовільні результати) і постійного контролю за ймовірністю планових передумов.

Особлива увага приділяється блоку діяльності персоналу, оскільки будь-яка організація – це насамперед люди. Цей блок містить 2 складові:

1) аналітична діяльність персоналу – містить у собі наукові дослідження та розробки і є основою для виробництва того чи іншого ресурсу або продукції;

2) виробнича діяльність персоналу – охоплює безпосередньо діяльність, пов'язану зі здійсненням виробничого процесу; комунікаційна діяльність персоналу – діяльність, спрямована на взаємодію з ринком.

До об'єктних складових потенціалу підприємства належать:

– виробничий потенціал;

– інноваційний потенціал (характеризує можливості підприємства у сфері розроблення та впровадження інновацій);

– фінансовий потенціал – здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут - виробництво - закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу;

– потенціал відтворення (характеризує можливості діючої системи формування та відновлення основних фондів забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства);

– інформаційний потенціал (характеризує можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне насичення підприємства достовірною вхідною, вихідною, нормативно-довідковою, оперативною інформацією для прийняття рішень у процесі господарської діяльності підприємства та досягнення цілей його розвитку);

– інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з погляду розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів).

До суб'єктних складових потенціалу підприємства належать:

- науково-технічний потенціал (характеризує здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції);
- маркетинговий потенціал;
- потенціал організаційної структури управління (характеризує можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища);
- кадровий потенціал (сукупність здатностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації);
- управлінський потенціал (сукупність здатностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності).

8.2 Ресурсний потенціал підприємства

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела.

Ресурсний потенціал з точки зору підприємства як господарюючого суб'єкта є важливим фактором, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Елементами ресурсного потенціалу підприємства є такі види ресурсів:

- трудові;
- фінансові;
- матеріальні, що складаються з основних фондів (засобів) і оборотних активів;
- нематеріальні;
- інформаційні.

Трудові ресурси, або персонал підприємства - це сукупність фізичних осіб, які перебувають з підприємством як з юридичною особою у відносинах, що регулюються актами законодавства про трудову діяльність, і утворюють трудовий колектив працівників з визначеною структурою відповідно до структури виробництва, форми власності, організаційної будови конкретного підприємства.

Фінансові ресурси - це засоби, які формуються в разі утворення підприємства і поповнюються в результаті господарської діяльності за рахунок продажу продукції, виконання робіт і надання послуг, а також шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування.

Усі джерела засобів, які використовуються для формування фінансових ресурсів, можна поділити на дві групи: власні й позикові.

Власні засоби формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності і включають у себе:

- статутний капітал, утворений за рахунок установчих чи пайових внесків, випуску і розміщення акцій, бюджетного фінансування;
- додатковий капітал, утворений як перевищення надходження внесків або сум засобів, отриманих від продажу акцій, а також у разі здійснення переоцінки матеріального майна підприємства за справедливою вартістю;
- нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності;
- інші виробничі фонди, які утворюються за рахунок прибутку;

– амортизаційні відрахування на відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

Позикові засоби формуються в процесі діяльності підприємства і включають у себе:

- банківські довгострокові і короткострокові кредити;
- облігаційні і необлігаційні позики;
- товарні чи комерційні кредити та ін.

Позикові засоби залучаються у зв'язку з тим, що у підприємства періодично виникає потреба в додаткових засобах, які неможливо задовольнити за рахунок власних засобів. Залучення позикових засобів здійснюється на принципах платності, терміновості, зворотності, цільового використання і матеріального забезпечення.

Матеріальні ресурси складаються з основних фондів і оборотних активів підприємства.

Основні фонди – це засоби праці, за допомогою яких виготовляється продукція. Вони служать тривалий термін, зберігають у процесі виробництва свою натуральну форму і переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зносу. Основні фонди підприємства поділяються на активні і пасивні. Активна частина основних фондів впливає на предмет праці, переміщення його у виробничому процесі і здійснення контролю над ходом виробництва; пасивна частина - на створення умов для безперебійного функціонування активної частини фондів.

Оборотні активи – виражені в грошовій формі засоби підприємства, вкладені у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, витрати на освоєння нової продукції, витрати майбутніх періодів.

Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає змогу отримувати економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження.

До інших видів нематеріальних ресурсів належать:

– ноу-хау – технологія виробництва, науково-технічні, комерційні, організаційні та управлінські знання, необхідні для

функціонування виробництва. На відміну від секретів виробництва ноу-хау не патентуються, оскільки в значній своїй частині складаються з певних прийомів, навичок та ін. Розповсюдження ноу-хау здійснюється шляхом укладання ліцензійних договорів;

– раціоналізаторські пропозиції – технічні рішення, що є новими й корисними для підприємства, та передбачають зміни конструкції виробів, технології виробництва й техніки або зміни складу матеріалу. Його автору видається спеціальне посвідчення права на авторство та винагорода;

– гудвіл – визначає імідж підприємства.

Інформаційні ресурси є одним із найважливіших складових потенціалу підприємства, основним джерелом організації виробничого процесу, ланкою, що пов'язує різні види ресурсів.

Ефективність використання потенціалу підприємства залежить від структури, надійності і достовірності інформації. У разі невизначеності інформації розвиток потенціалу призведе до формування різноманітних, суперечливих вимог щодо управління, і це стане причиною нераціонального використання ресурсів промислових підприємств і ставить під загрозу отримання результатів.

З огляду на сучасний стан економіки наявність ресурсного потенціалу на підприємстві ще не свідчить про ефективність діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємства забезпечується в першу чергу за рахунок якості використання ресурсного потенціалу. Інвестиції в ресурси є формою оптимального капіталу, відомо, що їхня якість дає змогу зменшити втрати, підвищити ефективність виробництва.

8.3 Методи та форми діагностики потенціалу підприємства

Під діагностикою потенціалу підприємства розуміється процес визначення величини економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, і економічного результату їх ефективного використання. Діагностиці може підлягати загальна величина економічного потенціалу або його

активна частина. При цьому економічна оцінка потенціалу може бути інтервальною величиною (наприклад річний) або сумарною за період, рівний середньому циклу відтворення економічного потенціалу.

Діагностика економічного потенціалу дає змогу виявити:

- міру залучення економічних ресурсів у господарський оборот шляхом зіставлення оцінок загальної величини економічного потенціалу і його активної частини;

- міру використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу і його економічної оцінки;

- ефективність засобів, вкладених у формування і розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки (річною або сумарною) із загальним обсягом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях виміру.

На практиці основними методами діагностики різних складових потенціалу підприємства є аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання.

1 *Аналітичний метод* – дає змогу визначити рівень використання потенціалу підприємства як у цілому, так і за окремими складовими потенціалу, визначити «вузькі місця», наявні резерви, вплив певних факторів. Різновидом цього методу є факторний аналіз.

2 *Експертний метод* - прикладом використання може служити оцінка соціального потенціалу. Експертним шляхом можна оцінити ступінь задоволення соціальних потреб людини, до яких належать медобслуговування, культурні заходи, організація відпочинку, різні соціальні блага. Метод дає змогу виявити «проблемні» складові потенціалу та шукати шляхи подолання виявлених проблем.

3 *Бальний метод* – використовується для оцінки складових, які не мають загальноприйнятого кількісного виміру. Наприклад для визначення рівня окремих позицій кадрового потенціалу. Зокрема рівня освіти, який необхідний для досягнення певної продуктивності праці. За певною системою (від 0 до 5 або 10 балів) оцінюється, наприклад, рівень витрат на освіту. На основі

методу може бути умовно визначена вартість персоналу та необхідні витрати на підвищення його професійного рівня. Метод може використовуватися для загальної оцінки потенціалу підприємства. Для цього необхідно розробити систему балів (від мінімального до максимального) для кожної складової критерію оцінки.

4 *Рейтинговий порівняльний аналіз* – найбільш ефективний при комплексній оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства.

5 *Факторний аналіз* – доцільний при вимірюванні виробничого потенціалу. Систематичний аналіз взаємозамінних факторів є основою вибору оптимальної схеми організації виробництва. Крім того, факторний аналіз є основою діагностики структури витрат та їх взаємозамінності.

6 Крім того, при діагностиці потенціалу підприємства використовується *економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання, графічний метод*.

Форма діагностики потенціалу підприємства залежить від його організаційної структури, галузевої специфіки та інших факторів. Зазвичай діагностика потенціалу підприємства проводиться у двох формах:

- комплексне дослідження (одночасно досліджуються всі складові економічної спроможності підприємства, тобто аналізується сукупна здатність підприємства забезпечити певний рівень виробництва товарів (робіт, послуг));

- поетапне (поелементне) дослідження (акцент робиться на головні критерії, які в сукупності визначають здатність підприємства вирішувати основні завдання, забезпечують системний підхід до структуризації складових потенціалу підприємства).

Вибір форми діагностики потенціалу підприємства залежить від цілей діагностики. Якщо стоїть мета системного аналізу можливостей підприємства, то зазвичай вибирається комплексна форма діагностики. При оцінці окремих можливостей підприємства вибирається друга форма діагностики.

Виробничий потенціал підприємства оцінюють за такими параметрами:

- кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації працівників, міра узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень);

- міра використання устаткування (фондоозброєність, міра завантаження устаткування, обсяг устаткування, що вводиться в експлуатацію);

- резерви конкуренції, які визначаються за оцінкою таких показників : обсяг витрат на НДДКР, частка витрат на маркетинг і збут продукції, кількість продукції;

- фінансові можливості.

Оцінку й тенденції окремих параметрів і показників виробництва пропонується зводити у відповідну таблицю (таблиця 8.1).

Таблиця 8.1 - Параметри виробничого потенціалу підприємства

Параметри і показники	Оцінки періоду			Тendenції	
	минулого	нинішнього	майбутнього	фактичні	екстраполяції
1	2	3	4	5	6
1 Серійність продукції:					
кількість типорозмірів продукції					
тривалість і фаза життєвого циклу продукції					
серійність продукції					
змінюваність продукції					
2 Розмір організації:					
чисельність персоналу					
кількість ділянок і бригад					
віддаленість цехів і виробництв					
3 Невизначеність:					
Об'єм витрат на НДДКР					
обсяг реалізації продукції					
змінюваність продукції					

Продовження таблиці 8.1

1	2	3	4	5	6
рентабельність продукції					

витрати на збут продукції					
своєчасність зміни технології і випуску продукції					
обсяг труднощів у роботі					
можливості альтернативної технології					
міра чіткості посадових обов'язків					
Обсяг творчої роботи					
4 Потенціал:					
чисельність персоналу					
фондооснащеність праці					
обсяг витрат на НДДКР					
обсяг реалізації продукції					
кількість типорозмірів продукції					
рентабельність продукції					
міра завантаження устаткування					
обсяг устаткування, що вводиться в експлуатацію					
рівень кваліфікації працівників					
міра узгодженості взаємозв'язків виробничого персоналу					
5 Тип взаємозв'язків:					
віддаленість цехів і виробництв					
обсяг міжцехових поставок					
технологічна узгодженість					

Для оцінки виробничого потенціалу підприємства також використовують такі основні підходи: ресурсний, процесно-орієнтовний, витратний. При цьому розраховують систему показників стану й ефективності використання основних засобів.

Відповідно до класифікації основних підходів до оцінки показники стану й ефективності використання основних засобів

можна об'єднати в три групи, які характеризують: 1) забезпечення підприємства основними засобами; 2) стан основних засобів; 3) ефективність використання основних засобів.

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами і використовуються при застосуванні ресурсного підходу, належать: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною, зворотною до фондovіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондovіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Процесно-орієнтовний підхід розрахований на визначення та підтримання умов нормального перебігу виробничого процесу. Необхідними умовами нормального перебігу виробничого процесу на підприємстві є: підтримання у робочому стані машин та устаткування; своєчасне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, інструментами; живлення агрегатів енергією, виконання транспортних операцій. На підприємстві для позначення всіх цих процесів у сукупності використовується поняття — система технічного обслуговування виробництва.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Література: основна [2, 6, – 9, 15, 16, 21, 24, 28].

Тема 9. Фінансова діагностика

9.1 Сутність, мета та завдання фінансової діагностики.

9.2 Інформаційне забезпечення фінансової діагностики підприємства.

9.3 Основні методи та прийоми фінансової діагностики.

9.4 Методика оцінки фінансового стану підприємства.

9.5 Діагностика банкрутства.

9.6 Визначення фінансових проблем діяльності підприємства.

9.1 Сутність, мета та завдання фінансової діагностики

Фінансова діагностика підприємства передбачає проведення повномасштабного аналізу за результатами його господарської діяльності, яка вважається ефективною, якщо:

- раціонально використовуються наявні активи;
- своєчасно виплачено зобов'язання;
- підприємство функціонує рентабельно.

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Таким чином, фінансовий стан залежить від результатів його виробничої, комерційної та господарської діяльності. Фінансова діяльність підприємства спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, виконання платіжної дисципліни, здійснення ефективної кредитної політики, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених засобів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансова діагностика підприємства передбачає систематичну і всебічну оцінку його діяльності з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це дає можливість критичної оцінки фінансових результатів діяльності підприємства як у статиці, так і в динаміці, створює передумови для визначення проблем у фінансовій діяльності і засобів ефективного використання фінансових ресурсів, а також їх раціонального розміщення.

Метою фінансової діагностики є наочна оцінка динаміки розвитку підприємства та його фінансового стану.

Основними завданнями фінансової діагностики підприємства є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна підприємством, забезпеченості його власними оборотними засобами;
- об'єктивна оцінка динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- визначення стану підприємства на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

9.2 Інформаційне забезпечення фінансової діагностики підприємства

Інформаційною базою для діагностики фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма №1);
- звіту про фінансові результати (форма №2);
- звіту про рух грошових коштів (форма №3);
- звіту про власний капітал (форма №4);
- інші дані статистичної звітності та інші оперативні дані.

Усі показники балансу та іншої бухгалтерської звітності взаємопов'язані, а їх цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства залежить від імовірності поданої і систематизованої в них відповідним чином інформації.

Основні вимоги до бухгалтерської звітності з точки зору здійснення фінансової діагностики підприємства зводяться до того, що вона повинна уможливлувати:

- оцінку динаміки та перспектив отримання прибутку підприємством;
- оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;

- опрацювання обґрунтованих фінансових управлінських рішень для здійснення ефективної інвестиційної політики.

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарювання за попередній і поточний звітні періоди, формування облікової політики та її змін, що уможливорює ретроспективний аналіз діяльності підприємства (таблиця 9.1).

Такі компоненти фінансової звітності, як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів, складаються зі статей, які об'єднуються у відповідні розділи.

Форми, перелік статей фінансових звітів та їх зміст установлені П(С)БО 2, 3, 4, 5. Але підприємство заносить інформацію до тієї чи іншої статті відповідного фінансового звіту тільки тоді, коли:

- існує ймовірність збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних з цією статтею;

- оцінка статті може бути достовірно визначена.

Щоб скласти фінансову звітність, керівництво підприємства формує облікову політику, тобто обирає принципи, методи та процедури обліку для достовірного відображення фінансового стану підприємства та забезпечення порівнянності фінансових звітів.

Таблиця 9.1 - Призначення основних компонентів фінансової звітності

Компоненти фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс	Наявність економічних ресурсів, що контролюються підприємством на дату балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства;

		прогнозування майбутніх потреб у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство ймовірно контролюватиме в майбутньому
Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Оцінка та прогноз прибутковості діяльності підприємства та структури доходів і витрат
Звіт про власний капітал	Зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у структурі власного капіталу
Звіт про рух грошових коштів	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки до річної фінансової звітності	Обрана облікова політика. Інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз облікової політики, ризиків та невизначеності, які впливають на ефективність використання ресурсів підприємством та виконання ним своїх зобов'язань

9.3 Основні методи та прийоми фінансової діагностики

Методи фінансової діагностики – це комплекс науково-методичного інструментарію дослідження фінансового стану підприємства.

В економіці підприємства методи фінансової діагностики поділяють за різними класифікаційними ознаками. За ступенем

обґрунтованості розрізняють неформалізовані та формалізовані методи фінансової діагностики (рисунок 9.1).

Неформалізовані методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Ці методи відзначаються певним суб'єктивізмом, оскільки вони здебільшого основані на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітика.

До формалізованих методів фінансової діагностики відносять методи, в основу яких покладено науково обґрунтовані і доведені аналітичні залежності. Ці методи є більш об'єктивними, а тож, і найчастіше використовуваними в практиці оцінки діяльності вітчизняних підприємств.

У практичній діяльності у фінансовій діагностиці підприємства найчастіше використовуються: метод ланцюгових підстановок, метод арифметичних різниць, метод дисконтування, метод простих і складних відсотків. Також широко використовуються методи економічної статистики (середніх та відносних величин, угруповань, графічний, індексний, методи обробки рядів динаміки), а також методи математичної статистики (кореляційний аналіз, дисперсний аналіз, метод головних компонентів).

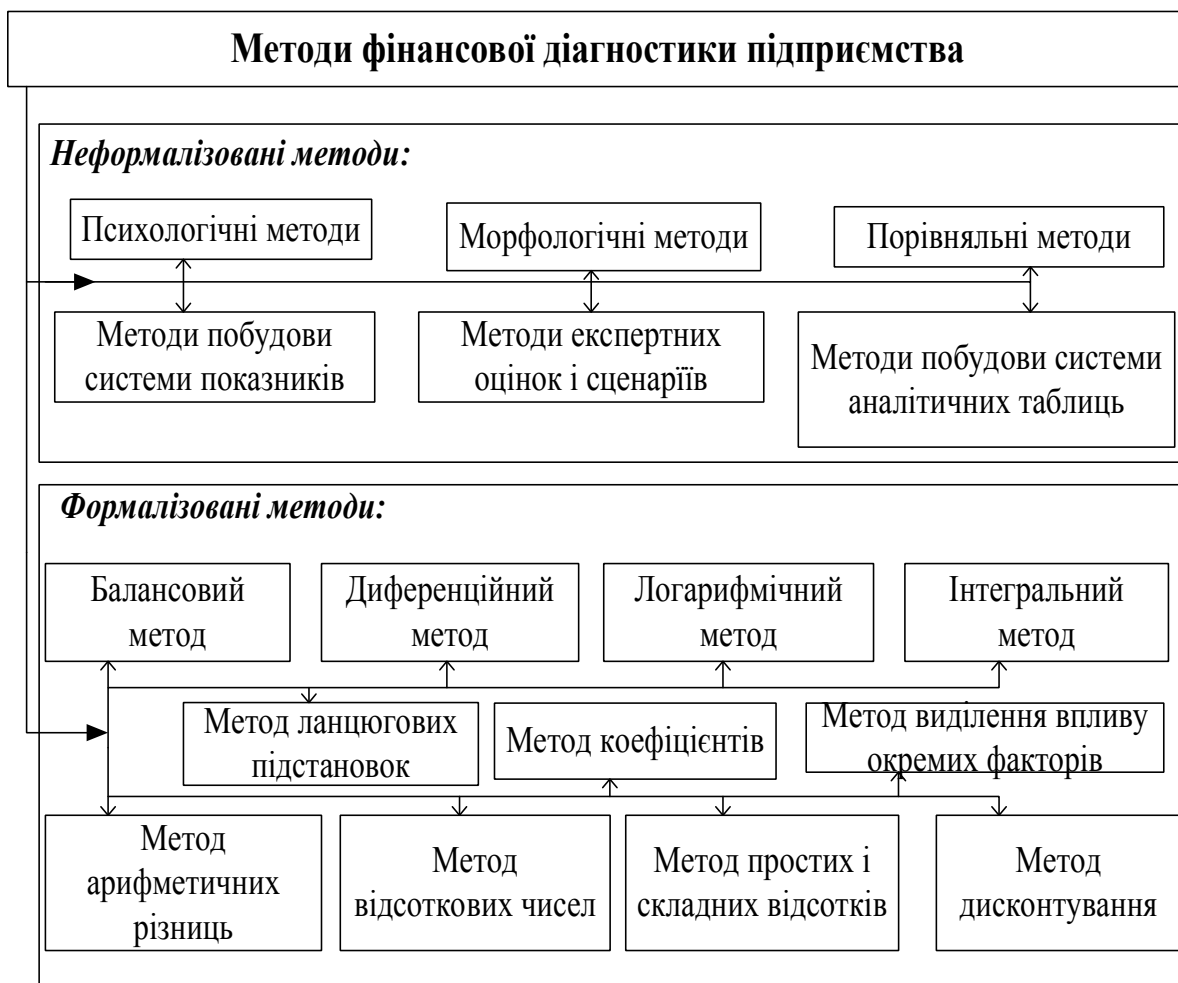


Рисунок 9.1 – Класифікація методів фінансової діагностики

Прийоми фінансової діагностики

Горизонтальний аналіз – порівняння кожного показника звітності поточного періоду з попереднім періодом. Здійснюється постатейне зіставлення звітів, визначаються абсолютні та відносні відхилення конкретних фінансових показників.

Наприклад, аналізуючи динаміку валюти балансу, порівнюють її значення на початок і на кінець звітного періоду (рядки 280 та 640 балансу підприємства). Зменшення валюти балансу на кінець періоду свідчить про скорочення обсягів господарської діяльності підприємства.

Узагальнене подання горизонтального аналізу активу і пасиву балансу підприємства разом з методикою його здійснення наведені в таблицях 9.2, 9.3.

Таблиця 9.2 – Узагальнений горизонтальний аналіз активу балансу підприємства

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Відхилення	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
Необоротні активи	080	НА ₁	НА ₂	НА ₂ - НА ₁	(НА ₂ - НА ₁)/ НА ₁ *100%
Оборотні активи	260	ОА ₁	ОА ₂	ОА ₂ - ОА ₁	(ОА ₂ - ОА ₁)/ ОА ₁ *100%
Витрати майбутніх періодів	270	ВМ ₁	ВМ ₂	ВМ ₂ - ВМ ₁	(ВМ ₂ - ВМ ₁)/ ВМ ₁ *100%
Разом актив (080+260+270)	280	А ₁	А ₂	А ₂ - А ₁	(А ₂ - А ₁)/ А ₁ *100%

Таблиця 9.3 – Узагальнений горизонтальний аналіз пасиву балансу підприємства

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Відхилення	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
Власний капітал	380	ВК ₁	ВК ₂	ВК ₂ - ВК ₁	(ВК ₂ - ВК ₁)/ ВК ₁ *100%
Забезпечення наступних витрат і платежів	430	ЗВ ₁	ЗВ ₂	ЗВ ₂ - ЗВ ₁	(ЗВ ₂ - ЗВ ₁)/ ЗВ ₁ *100%
Довгострокові зобов'язання	480	ДЗ ₁	ДЗ ₂	ДЗ ₂ - ДЗ ₁	(ДЗ ₂ - ДЗ ₁)/ ДЗ ₁ *100%
Поточні зобов'язання	620	ПЗ ₁	ПЗ ₂	ПЗ ₂ - ПЗ ₁	(ПЗ ₂ - ПЗ ₁)/ ПЗ ₁ *100%
Доходи майбутніх періодів	630	ДМ ₁	ДМ ₂	ДМ ₂ - ДМ ₁	(ДМ ₂ - ДМ ₁)/ ДМ ₁ *100%
Разом пасив (380+430+480+620+630)	640	П ₁	П ₂	П ₂ - П ₁	(П ₂ - П ₁)/ П ₁ *100%

Вертикальний (структурний) аналіз є аналізом внутрішньої структури звітності та показує відсоткове відношення впливу різних факторів на кінцевий фінансовий результат.

При здійсненні такого аналізу узагальнюючий показник береться за 100 %, а кожна його складова обчислюється як питома вага (частка від 100 %).

Узагальнюючими показниками є підсумки балансу (актив, пасив), обсяг реалізованої продукції відповідно до Звіту про фінансові результати. За допомогою цього методу аналізу з'ясовують, яку питому вагу в групі чи підгрупі узагальнюючих показників займає та чи інша стаття. Це дає можливість визначити вплив кожної складової узагальнюючого показника на фінансову діяльність підприємства.

Узагальнене подання вертикального аналізу активу балансу підприємства разом з методикою його здійснення наведено в таблиці 9.4.

Таблиця 9.4 – Узагальнений вертикальний аналіз активу балансу підприємства

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Структура, %	
				на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
Необоротні активи	080	HA ₁	HA ₂	HA ₁ / A ₁ *100%	HA ₂ / A ₂ *100%
Оборотні активи	260	OA ₁	OA ₂	OA ₁ / A ₁ *100%	OA ₂ / A ₂ *100%
Витрати майбутніх періодів	270	BM ₁	BM ₂	BM ₁ / A ₁ *100%	BM ₂ / A ₂ *100%
Разом актив (080+260+270)	280	A ₁	A ₂	100%	100%

Аналіз за допомогою коефіцієнтів – розрахунок відносин між окремими фінансовими показниками діяльності підприємства.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується у процесі його виробничо-господарської діяльності. Тому

об'єктивну оцінку фінансового стану можна здійснити, застосувавши не лише зазначені прийоми горизонтального і вертикального аналізу, але й комплекс відповідних фінансових коефіцієнтів.

Фінансові коефіцієнти оцінки стану підприємства мають бути такими, щоб усі пов'язані з підприємством економічними відносинами суб'єкти господарювання могли одержати потрібну інформацію для прийняття рішень про економічну доцільність установа, припинення чи продовження відносин з підприємством. У кожного з потенційних партнерів підприємства свій власний критерій економічної доцільності. Тому показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Разом з тим у стабільному фінансовому стані зацікавлене передусім саме підприємство. З одного боку, стабільний фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин з постачальниками, покупцями, акціонерами, банками, іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, саме від підприємства залежить ступінь його економічної привабливості для всіх суб'єктів господарювання, які обирають серед безлічі підприємств, спроможних задовольнити їх економічний інтерес.

Кожному підприємству необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати свій фінансовий стан за допомогою відповідних коефіцієнтів.

Трендовий аналіз – порівняння показників поточного та попередніх періодів з визначенням тренда як тенденції їх динаміки розвитку, позбавленої впливу індивідуальних особливостей порівнюваних періодів.

Порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими видами діяльності, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з конкурентами або середньогалузевими показниками.

Факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник діяльності підприємства.

9.4 Методика оцінки фінансового стану підприємства

Фінансова діагностика підприємства починається з оцінки фінансового стану підприємства за даними балансу. Дослідження тенденції зміни показників за два і більше періодів дає змогу знайти ключові фактори, які впливають на діяльність підприємства. Слід пам'ятати, що лише деякі показники фінансової звітності, на основі якої проводиться фінансова діагностика, мають значення (вагу) самі по собі. Важливий їх зв'язок з іншими показниками або напрямками та величинами зміни за період дослідження.

Для визначення фінансового стану підприємства слід проаналізувати:

1) майнове положення підприємства на основі аналізу активу балансу:

- господарські засоби підприємства;
- стан та ефективність використання необоротних активів підприємства;
- стан та ефективність використання оборотних засобів;

2) структуру пасиву балансу (фінансову стійкість підприємства);

3) платоспроможність і ліквідність підприємства;

4) фінансові результати роботи підприємства;

5) ділову активність підприємства.

Характеристика майнового стану підприємства на основі аналізу активу балансу

Актив балансу включає відомості про розміщення капіталу, який має підприємство. Після складання порівняльного аналітичного балансу та проведення необхідних розрахунків, отримаємо перелік важливих характеристик, що розкривають фінансово-майновий стан підприємства.

До основних показників, що характеризують фінансово-майновий стан підприємства, належать:

- загальна вартість майна підприємства, яка дорівнює підсумку активу балансу;
- вартість необоротних активів;
- вартість оборотних (мобільних активів).

Оскільки ці показники самі по собі не дають чіткого уявлення про стан майна підприємства, більш змістовну й об'єктивну інформацію можна отримати виконуючи вертикальний і горизонтальний аналіз, тобто дослідження структури активу балансу, аналізується напрямок змін балансових статей.

Загальна оцінка господарських засобів підприємства (майна підприємства) припускає розгляд таких питань:

- наявність господарських засобів підприємства і їхня зміна за аналізований період;
- склад господарських засобів і зміна їхньої структури за аналізований період;
- ступінь раціональності використання господарських засобів підприємства в аналізованому періоді;
- виробничий потенціал підприємства.

Ефективність використання господарських засобів підприємства в цілому оцінюється коефіцієнтом ефективності використання засобів, який розраховується як відношення суми валового прибутку до загальної суми господарських засобів підприємства.

Інтенсивність використання господарських засобів підприємства виражає показник їх оборотності, який розраховується як відношення виторгу від реалізації продукції до загальної суми господарських засобів. Коефіцієнт оборотності показує, скільки разів на рік здійснюється повний цикл виробництва та обороту.

Аналіз стану й ефективності використання необоротних активів підприємства спрямований на визначення:

- наявності необоротних активів і їхні зміни за аналізований період;
- коефіцієнтів зносу і придатності основних засобів і їх зміни;
- фондівддачі і її зміни;
- коефіцієнт оборотності і його зміну.

Основні засоби в бухгалтерському балансі показуються за первісною і залишковою вартістю. Так само відображається сума їх зносу.

Зміна величини основних фондів може обумовлюватися надходженням на підприємство основних засобів чи вибуття їх, зміною їхньої вартості у зв'язку з уточненням, а також при переоцінці.

Коефіцієнт зносу основних фондів визначається відношенням суми нарахованого зносу до первісної вартості основних засобів. Коефіцієнт придатності нараховується як відношення залишкової вартості основних засобів до первісної. Порівняння зношеності основних фондів на початок і кінець періоду характеризує зношеність основних фондів протягом звітного періоду їх експлуатації.

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних засобів на підприємстві. Один з вартісних показників фондовіддачі визначається відношенням суми обсягу реалізації продукції до залишкової вартості основних виробничих фондів.

Коефіцієнт оборотності необоротних активів розраховується як відношення виручки від реалізації продукції до залишкової вартості необоротних активів. Він показує число оборотів даного виду засобів протягом звітного періоду.

У складі нематеріальних активів наявне програмне забезпечення ПЕОМ. На нематеріальні активи також нараховується знос. Підвищення або зменшення первісної вартості нематеріальних активів може відбуватися за рахунок їх придбання або реалізації.

При виконанні аналізу оборотних засобів виконується оцінка складу, динаміки і показників використання оборотних засобів та оцінка впливу показників оборотності на величину оборотних засобів.

Узагальнюючим показником ефективності використання оборотних засобів є їхня оборотність. Для розрахунку обертання оборотних засобів використовують такі показники:

1) коефіцієнт обертання запасів і витрат: відношення собівартості реалізованої продукції до суми оборотних засобів у запасах і витратах;

2) час обертання запасів і витрат: відношення тривалості звітного періоду (360 днів) до коефіцієнта оборотності запасів і витрат;

3) коефіцієнт оборотності рахунків дебіторів: відношення виручки від реалізації продукції до величини дебіторської заборгованості;

4) час обертання рахунків дебіторів: відношення тривалості звітнього періоду до коефіцієнта обертання рахунків дебіторів;

5) операційний цикл: сума часу обертання рахунків дебіторів і часу обертання запасів і витрат.

Оцінка впливу показників оборотності на величину оборотних засобів виконується за групами оборотних засобів: запаси і витрати та розрахунки з дебіторами.

Аналіз структури пасиву балансу

Відомості, які наведено в пасиві балансу, дають змогу визначити, які зміни відбулися в структурі власного та позикового капіталу, скільки залучено в оборот підприємства довгострокових та короткострокових засобів, тобто пасив показує, звідки були взяті засоби, спрямовані на формування майна підприємства.

Фінансовий стан підприємства залежить від того, які засоби має підприємство у своєму розпорядженні та куди вони вкладені. Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування підприємства. Приватний капітал – основа самостійності та незалежності підприємства, проте необхідно враховувати, що фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних засобів не завжди доцільно. Слід враховувати, що якщо ціни на фінансові ресурси невисокі, а підприємство може забезпечити більш високий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж платити за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові засоби, підприємство може підвищити рентабельність власного капіталу.

Якщо засоби підприємства в основному створені за рахунок короткострокових зобов'язань, то його фінансовий стан буде нестійким, так як капіталу короткострокового використання необхідна постійна оперативна робота, спрямована на контроль та своєчасне їх повернення.

Фінансовий стан підприємства залежить від того, наскільки оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу.

При аналізі джерел формування майна підприємства повинні розглядатися абсолютна та відносна зміна у власних та позикових засобах підприємства. Загальна сума джерел засобів включає, крім власних, довгострокові і короткострокові позикові джерела, склад яких відображено в розділах 3 і 4 пасиву балансу.

Фінансова стійкість підприємства залежить від співвідношення позикових і власних засобів, темпів поповнення власних засобів, ступеня залучення довгострокових зобов'язань, раціональності вкладення фінансових ресурсів в активі підприємства.

Фінансова стійкість характеризується такими показниками:

- коефіцієнт автономії: відношення джерел власних засобів (ВК) до підсумку балансу:

$$k_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}} \quad (9.1)$$

Величина коефіцієнта автономії повинна бути не меншою за 0,5, після чого підприємство втрачає фінансову стійкість;

- питома вага позикових джерел засобів: відношення суми позикових джерел засобів до підсумку балансу (питома вага позикових джерел не повинна бути більшою за 0,5);

- коефіцієнт боргу:

$$k_{\text{боргу}} = \frac{\text{Позикові засоби}}{\text{Власний капітал}} \quad (9.2)$$

Коефіцієнт боргу не повинен перевищувати 1.

Якщо підприємство на 1 грн власних джерел залучає стільки ж або більше позикових, то воно фінансово нестійке (власні джерела не перевищують позикові). Але може бути й інша ситуація, коли сума позикових джерел засобів значно менша за суму власних джерел засобів, тому що підприємство не може залучити інвесторів (наприклад це характерно для залізниць України в теперішній час). Тоді видиму фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування не можна розглядати як позитивний факт;

- коефіцієнт маневреності власного капіталу:

$$k_{\text{ман}} = \frac{\text{Власні оборотні активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (9.3)$$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті, та характеризує ту частину власного капіталу, яка є джерелом покриття поточних активів;

- коефіцієнт довгострокового залучення позикових джерел засобів:

$$k_{\text{довг. залуч.}} = \frac{\text{Довгострокові кредити та позикові засоби}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові кредити та позикові засоби}}; \quad (9.4)$$

- коефіцієнт інвестування власних ресурсів:

$$k_{\text{інвест. власн. ресурс.}} = \frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Власні джерела}}; \quad (9.5)$$

- коефіцієнт інвестування довгострокових фінансових ресурсів:

$$k_{\text{інв. довгостр. рес.}} = \frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Власні джерела} + \text{Довгострокові кредити та позики}} \cdot \quad (9.6)$$

Вважається, що необоротні активи повинні на 50 % фінансуватися за рахунок власних джерел засобів і на 50 % - за рахунок довгострокових позик. Звідси коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів повинен бути не меншим за 0,5; коефіцієнт інвестування власних фінансових ресурсів повинен бути більшим за 1, але меншим за 2; коефіцієнт інвестування довгострокових ресурсів повинен бути меншим за 1, що відповідає ситуації, коли довгострокові фінансові ресурси покривають усі необоротні і частково оборотні активи підприємства.

Аналіз платоспроможності і ліквідності підприємства

Фінансовий стан підприємства в короткостроковій перспективі оцінюють показники ліквідності та платоспроможності, які характеризують можливості своєчасного та повного виконання розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами.

Платоспроможність підприємства – це наявність у підприємства засобів та їх еквівалентів у кількості, достатній для розрахунків за кредиторськими заборгованостям, які потребують негайного погашення.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо його активи більші за зовнішні зобов'язання, тобто активи підприємства перевищують суму II і III розділів пасиву. Ця умова виконується практично для будь-якого підприємства.

Поняття платоспроможності та ліквідності близькі, однак поняття ліквідності змістовніше. Від рівня ліквідності балансу підприємства залежить його платоспроможність. Також ліквідність характеризує не лише поточний стан активів, а й перспективний.

Ліквідність – це спроможність підприємства сплатити свої поточні (короткострокові) зобов'язання в установлені строки. Підприємство ліквідне, якщо його оборотні засоби (II розділу активу) більші за його короткострокові зобов'язання (IV розділ пасиву).

Ліквідність балансу визначається як рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Ліквідність активів – величина, зворотна часу, що необхідний для перетворення активів у грошові кошти без втрати вартості. Чим менший час перетворення, тим вища його ліквідність.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів по активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розташованих у порядку спадання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за термінами їх погашення та розташованими в порядку зростання таких термінів.

У практичній діяльності аналіз ліквідності проводиться на основі фінансових коефіцієнтів. До аналізу коефіцієнтів

ліквідності в закордонній та вітчизняній практиці фінансової діагностики існують різні підходи.

Закордонні спеціалісти для аналізу ліквідності використовують два коефіцієнти: поточної ліквідності та термінової (швидкої) ліквідності. У вітчизняній практиці фінансової діагностики ліквідність підприємства характеризується трьома показниками: коефіцієнтом загальної ліквідності, коефіцієнтом уточненої (поточної) ліквідності та коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Незважаючи на різні назви, порядок розрахунку коефіцієнтів поточної та термінової ліквідності, що використовуються в закордонній практиці, збігаються з порядком розрахунку відповідно коефіцієнта загальної ліквідності та уточненого коефіцієнта ліквідності.

Коефіцієнт загальної ліквідності (в закордонній практиці – поточної ліквідності) показує, в якій мірі оборотні активи підприємства можуть покрити поточні зобов'язання та розраховується так:

$$k_{\text{заг.лікв}} = \frac{\text{ОБ} + \text{ВМП}}{\text{ПО} + \text{Заб.майб.витрат} + \text{ДМП}}, \quad (9.7)$$

де ОБ – оборотні кошти;

ВМП – витрати майбутніх періодів;

ПО – поточні (короткострокові) зобов'язання;

Заб.майб.витрат – забезпечення майбутніх витрат;

ДМП - доходи майбутніх періодів, у частині, яка буде сплачена протягом 12 місяців з дати балансу.

Відповідно до загальноприйнятих стандартів значення цього коефіцієнта повинне розміщатися в межах від 1 до 2. Нижня межа обумовлена тим, що у підприємства оборотних засобів повинно бути достатньо для покриття короткострокових зобов'язань, в іншому випадку підприємство опиниться під загрозою банкрутства. Перевищення короткострокових зобов'язань більш ніж у два (три) рази вважається небажаним, оскільки може свідчити про порушення структури капіталу.

Уточнений коефіцієнт ліквідності (в закордонній практиці – термінової ліквідності) не враховує найменш ліквідну частину оборотних активів – активи, що повільно реалізуються.

Коефіцієнт уточненої ліквідності розраховується таким чином:

$$k_{\text{уточ.лікв.}} = \frac{ОБ - ЗП - \text{Інші}ОБ}{ПО + \text{Забесп.майб.витр.} + ДМП}, \quad (9.8)$$

де ЗП – запаси.

Бажане значення такого показника – 1,5, однак у сучасних умовах достатнім визнається його значення в межах 0,7 – 0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується на підприємствах у країнах з перехідною економікою. Його оптимальне значення: 0,2-0,35.

$$k_{\text{абс.лікв.}} = \frac{ГК}{ПО + \text{Забесп.майб.витрт} + ДМП}, \quad (9.9)$$

де ГК – грошові кошти та їх еквіваленти.

Значення показника вище 0,35 не завжди позитивно характеризує процеси розвитку підприємства, оскільки надлишок грошових коштів свідчить про неефективне їх використання.

До показників, що характеризують платоспроможність підприємства, належать:

- коефіцієнт покриття – відношення загальної суми оборотних засобів до короткострокових зобов'язань. Нормативна величина – 2-2,5;

- уточнений коефіцієнт покриття – відношення суми активів, які можна легко реалізувати (грошові кошти і вкладення, дебіторська заборгованість та виробничі запаси), до короткострокових зобов'язань. Нормативна величина – 1-2, що відповідає нормальній ліквідності;

- коефіцієнт матеріального покриття – відношення суми запасів і витрат до короткострокових зобов'язань. Ріст цього коефіцієнта свідчить про зниження ліквідності;

- час обертання ліквідних активів: відношення суми ліквідних активів (грошових коштів, вкладень і дебіторської заборгованості) до суми одноденних витрат підприємства. Час обертання ліквідних активів показує, скільки днів підприємство

може здійснювати господарську діяльність без додаткових джерел надходжень.

Аналіз фінансових результатів

Аналіз фінансових результатів, які визначаються сумою отриманого доходу та прибутку, виконується на основі форми №2 – Звіту про фінансові результати.

Аналіз прибутку проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період з фактичними даними попереднього періоду. У процесі аналізу необхідно оцінити темп зростання прибутку в цілому та окремо по кожній її частині, виявити фактори, що впливають на зміну обсягу прибутку, визначити рівень їх впливу, виявити резерви зростання прибутку, дати оцінку рівню рентабельності підприємства.

Рентабельність – це показник прибутковості у відношенні до витрачених засобів, фінансових ресурсів або виробленої продукції.

Існує велика кількість коефіцієнтів рентабельності, використання яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-виробничої діяльності підприємства. У залежності від зазначеного виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності:

- рентабельність інвестицій (капіталу);
- рентабельність продаж;
- рентабельність виробництва.

До рентабельності інвестицій (капіталу) належать:

- рентабельність сукупного капіталу:

$$R_{ROA} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Всього засобів}}; \quad (9.10)$$

– рентабельність власного капіталу – показує, який прибуток приносить кожна інвестована грошова одиниця:

$$R_{ROE} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}; \quad (9.11)$$

Цей показник рентабельності використовується для характеристики ефективності вкладень.

Рентабельність довгострокових ресурсів: відношення балансового прибутку до загальної суми джерел власних засобів та довгострокових кредитів і позик.

Рентабельність активів: відношення балансового прибутку до загальної суми господарських засобів підприємства (активів підприємства).

Рентабельність основних засобів (фондовіддача по прибутку): відношення балансового прибутку до основних засобів підприємства.

Рентабельність продаж. При оцінці рентабельності продаж на основі показників прибутку та виторгу від реалізації розраховуються коефіцієнти рентабельності по всій продукції в цілому та по кожному виду продукції окремо. До основних показників рентабельності продаж належать:

- валова рентабельність реалізованої продукції - характеризує ефективність виробництва, а також ефективність політики ціноутворення:

$$R_{GPM} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виторг від реалізації}}; \quad (9.12)$$

- операційна рентабельність реалізованої продукції – характеризує спроможність керівництва підприємства отримувати прибуток від діяльності до вирахування витрат, які не належать до операційної ефективності:

$$R_{OIM} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виторг від реалізації}}; \quad (9.13)$$

- чиста рентабельність реалізованої продукції:

$$R_{NPM} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}. \quad (9.14)$$

У вітчизняній практиці найчастіше використовують показник чистої рентабельності реалізованої продукції. Незмінність протягом певного періоду показників операційної рентабельності з одночасним зменшенням показника чистої

рентабельності може свідчити про зростання фінансових витрат та отримання збитків від участі в капіталі інших підприємств або про підвищення суми виплачених податків. Цей показник показує вплив структури капіталу та фінансування підприємства на її рентабельність.

Рентабельність виробничої діяльності. Слід виділити два основних показники – чиста рентабельність та валова рентабельність виробництва. Ці показники показують скільки прибутку має підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво продукції. Розраховуються таким чином:

- валова рентабельність виробництва – показує скільки гривень валового прибутку припадає на одну гривню витрат, що формують собівартість реалізованої продукції:

$$R_{\text{пв}} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}} ; \quad (9.15)$$

- чиста рентабельність виробництва – показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції:

$$R_{\text{пч}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}} ; \quad (9.16)$$

У процесі аналізу рентабельності підприємства необхідно вивчити динаміку зазначених показників та провести їх порівняння зі значеннями аналогічних показників по галузі, з показниками рентабельності конкурентів.

Оцінка ділової активності підприємства

Ділова активність підприємства включає весь спектр дій, спрямованих на просування підприємства на ринку продукції, праці, капіталу. У контексті фінансової діагностики ділову активність підприємства слід розуміти як поточну виробничу та комерційну діяльність підприємства.

Ділова активність підприємства проявляється в динамічності його розвитку, досягненні поставлених цілей, ефективності використання економічного потенціалу, розширенні

ринку збуту. Її оцінюють як на якісному, так і на кількісному рівні.

Кількісна оцінка й аналіз ділової активності виконується за двома напрямками:

- ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх росту;
- рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства використовуються показники оборотності, які мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту засобів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Підвищення швидкості обороту засобів, за інших рівних умов, відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

До показників ділової активності, які найчастіше використовуються, належать:

- коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації) – оцінюється ефективність використання підприємством усіх ресурсів незалежно від джерел їх залучення:

$$k_{\text{об.ак}} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{середньорічна вартість активів підприємства}} \cdot \quad (9.17)$$

Коефіцієнт оборотності активів показує скільки разів за звітний період виконується повний цикл виробництва або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів;

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – характеризує скільки разів протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворюється в грошові кошти:

$$k_{\text{об.дз}} = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Середньорічну вартість дебіторської заборгованості}} \cdot \quad (9.18)$$

Цей коефіцієнт порівнюється із середньогалузевим коефіцієнтом, значеннями коефіцієнтів підприємства за попередні роки. Порівняння коефіцієнта дебіторської заборгованості з коефіцієнтом кредиторської заборгованості дає змогу зіставити умови комерційного кредитування, якими

підприємство користується, з умовами кредитування, які підприємство надає іншим підприємствам;

- тривалість дебіторської заборгованості – дає можливість розрахунку кількості днів для погашення кредиту, взятого дебіторами:

$$t_{ia.A\zeta} = \frac{\hat{E}^3 \epsilon \ddot{u} \epsilon^3 \tilde{n} \ddot{o} \ddot{u} \acute{a} \acute{I}^3 \acute{a} \acute{o} \acute{I} \acute{a} \delta^3 \acute{I} \acute{a}^3 (360)}{k_{ia.A\zeta}} ; \quad (9.19)$$

- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показує скільки оборотів необхідно підприємству для оплати заборгованості:

$$k_{ia.E\zeta} = \frac{\tilde{N} \acute{I} \acute{a}^3 \acute{a} \acute{a} \delta \delta^3 \tilde{n} \ddot{o} \ddot{u} \delta \acute{a} \acute{a} \epsilon^3 \zeta \acute{I} \acute{a} \acute{a} \acute{I} \acute{I} \zeta \acute{I} \delta \acute{I} \acute{a} \acute{o} \acute{e} \acute{o}^3 \zeta}{\tilde{N} \acute{a} \delta \acute{a} \acute{a} \acute{I} \acute{I} \acute{I} \delta^3 \div \acute{I} \acute{a} \acute{a} \acute{a} \delta \delta^3 \tilde{n} \ddot{o} \ddot{u} \acute{e} \delta \acute{a} \acute{a} \acute{e} \delta \acute{o} \acute{I} \delta \tilde{n} \acute{u} \acute{e} \acute{I} \zeta \zeta \acute{a} \acute{a} \acute{I} \delta \acute{a} \acute{I} \acute{a} \acute{a} \acute{I} \acute{I} \tilde{n} \delta^3} ; \quad (9.20)$$

- період обороту кредиторської заборгованості:

$$t_{ia.E\zeta} = \frac{\hat{E}^3 \epsilon \ddot{u} \epsilon^3 \tilde{n} \ddot{o} \ddot{u} \acute{a} \acute{I}^3 \acute{a} \acute{o} \acute{I} \acute{a} \delta^3 \acute{I} \acute{a}^3 (360)}{k_{ia.E\zeta}} , \quad (9.21)$$

- коефіцієнт оборотності запасів – характеризує ефективність управління запасами та показує скільки оборотів за рік здійснили запаси, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готову продукцію:

$$k_{об.з} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} ; \quad (9.22)$$

- тривалість обороту запасів – характеризує період час, протягом якого запаси перетворюються на реалізований товар:

$$t_{ia.\zeta} = \frac{\hat{E}^3 \epsilon \ddot{u} \epsilon^3 \tilde{n} \ddot{o} \ddot{u} \acute{a} \acute{I}^3 \acute{a} \acute{o} \acute{I} \acute{a} \delta^3 \acute{I} \acute{a}^3 (360)}{k_{ia.\zeta}} . \quad (9.23)$$

Показники оборотності запасів (коефіцієнт оборотності запасів, тривалість обороту запасів) необхідно порівнювати із середньогалузевими значеннями та з аналогічними показниками попередніх періодів.

У цілому, чим вищий коефіцієнт оборотності запасів та менший період обороту запасів, тим менше засобів, пов'язаних запасами, тим більш ліквідну структуру мають оборотні засоби підприємства, тим стійкіший фінансовий стан підприємства;

- тривалість операційного циклу – показує, скільки днів необхідно для виробництва, продажу та оплати продукції підприємства:

$$T_{об.ц} = t_{об.з} + t_{об.ДЗ} . \quad (9.24)$$

Підприємству необхідно прагнути до зменшення тривалості операційного циклу;

- тривалість обороту оборотного капіталу:

$$T_{об.об.к} = t_{об.з} + t_{об.ДЗ} - t_{об.КЗ} . \quad (9.25)$$

Якщо тривалість обороту оборотного капіталу має додатне значення, то підприємство має недостатньо коштів. Від'ємне значення показника свідчить про те, що підприємство має в безкоштовному використанні чужі кошти;

- коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача):

$$k_{\phi} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}} \quad (9.27)$$

Підвищення коефіцієнта оборотності основних засобів може бути досягнуто як за рахунок відносно невисокої частки основних засобів, так і за рахунок їх високого технологічного рівня. Низький рівень цього показника свідчить або про недостатній рівень реалізації, або про високий рівень вкладень в активи.

9.5 Діагностика банкрутства

Банкрутство підприємства означає нездатність підприємства у повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів

за грошовими зобов'язаннями та (або) виконувати зобов'язання за іншими обов'язковими платежами.

Основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців з дня настання терміну платежу. Після закінчення цього терміну кредитори мають право на звернення до суду про визнання боржника банкрутом.

Відповідно до чинного законодавства України про банкрутство підприємств для діагностики їх неспроможності використовують обмежене коло показників:

- коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття):

$$K_{пл} = \frac{I}{I - K_{вок}}, \quad (9.27)$$

де $K_{вок}$ - коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом;

- коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом:

$$K_{вок} = 1 - \frac{I}{K_{пл}} \text{ або} \quad (9.28)$$

$$K_{вок} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Оборотні активи}}, \quad (9.29)$$

де $K_{пл}$ - коефіцієнт платоспроможності;

- коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності:

$$K_{ен} = \frac{K_{пл} + \frac{6}{T}(K_{пл} + K_{пл.n})}{2}, \quad (9.30)$$

$$K_{nn} = \frac{K_{пл} + \frac{3}{T}(K_{пл} + K_{пл.n})}{2}, \quad (9.31)$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності на кінець періоду;

$K_{пл.n}$ - коефіцієнт поточної ліквідності на початок періоду;

6- період відновлення, міс;

- 3- період втрати платоспроможності, міс;
- T - звітний період (3, 6, 9, 12 місяців);
- 2- нормативний коефіцієнт поточної ліквідності.

Якщо $K_{en} > 1$, то у підприємства є реальна можливість відновити свою платоспроможність, і, навпаки, якщо $K_{en} < 1$. Якщо фактичне значення K_{en} дорівнює нормативному або вище від нього, але намітилася тенденція до його зниження, тоді K_{min} розраховують за період 3 місяці. Якщо $K_{min} > 1$, то підприємство має реальну можливість зберегти свою платоспроможність протягом 3 місяців.

У зарубіжних країнах для оцінки ризику банкрутства широко використовують факторні моделі відомих економістів Альтмана, Лиса, Тоффлера, Тішоу та ін.

Найбільш популярна *модель Альтмана*:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847 x_2 + 3,107 x_3 + 0,42 x_4 + 0,995 x_5, \quad (9.32)$$

де x_1 - власний оборотний капітал / сума активів;

x_2 -нерозподілений прибуток / сума активів;

x_3 - прибуток до сплати відсотків / сума активів;

x_4 - балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал;

x_5 - обсяг продажу (виручка) / сума активів.

Якщо $Z < 1,23$, то це ознака високої ймовірності банкрутства, якщо $Z > 1,23$ і більше - невелика ймовірність.

Модель, яку розробив *Лис* для Великобританії, має такий вигляд:

$$Z = 0,063 x_1 + 0,092 x_2 + 0,057 x_3 + 0,001 x_4, \quad (9.33)$$

де x_1 - оборотний капітал / сума активів;

x_2 - прибуток від реалізації / сума активів;

x_3 - нерозподілений прибуток / сума активів;

x_4 - власний капітал / позиковий капітал.

Граничне значення цієї моделі дорівнює 0, 037.

Тоффлер розробив таку модель:

$$Z = 0,53 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,16 x_4, \quad (9.34)$$

де x_1 - прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання;
 x_2 - оборотні активи / сума зобов'язань;
 x_3 - короткострокові зобов'язання / сума активів;
 x_4 - виручка / сума активів.

Якщо величина Z більше від 0,3, то у фірми непогані довгострокові перспективи, якщо менше від 0,2, то банкрутство більш ніж імовірне.

Слід зазначити, що використовувати такі моделі необхідно уважно, тестування вітчизняних підприємств за цими моделями показало, що вони не повністю підходять для наших суб'єктів господарювання через розбіжності в законодавчій та інформаційній базах.

9.6 Визначення фінансових проблем діяльності підприємства

До основних проблем у фінансовій діяльності підприємства належать:

1) дефіцит коштів. Низька платоспроможність підприємства. На практиці це означає, що у підприємства не вистачає коштів для того, щоб вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Про низьку платоспроможність можуть свідчити наднормативні заборгованості перед бюджетом, персоналом, кредиторами, що загрожує збільшенню кредитів, що виникають унаслідок «затикання» цих фінансових дір. Проблеми з погашенням зобов'язань позначаються на зниженні коефіцієнтів ліквідності;

2) недостатнє задоволення інтересів власника. Ця проблема найчастіше відтворена низьким показником рентабельності

власного капіталу. На практиці це означає, що власник отримує доходи, значно менші за свої вкладення. Наслідком такої ситуації може бути незадоволення системою управління підприємством;

3) зниження фінансової незалежності чи низька фінансова стійкість. На практиці низька фінансова стійкість загрожує можливими проблемами в погашенні зобов'язань у майбутньому, іншими словами, - залежністю підприємства від кредиторів, втратою самостійності. Про зростаючу залежність підприємства від кредиторів свідчать низькі коефіцієнти автономії (коефіцієнти фінансової незалежності).

Розглянемо вказані проблеми більш детально.

Зниження коефіцієнта ліквідності свідчить про те, що можливості підприємства щодо погашення зобов'язань починають зменшуватися. Зниження показника загальної ліквідності викликано занадто великою кредиторською заборгованістю. Для підвищення коефіцієнта загальної ліквідності необхідно скорочувати кредиторську заборгованість і нарощувати величину оборотних активів.

Одна з причин скорочення коефіцієнта загальної ліквідності полягає в тому, що підприємство може захопитися капітальними вкладеннями в будівництво нових цехів, придбання нового устаткування, тобто здійснювати придбання, які йому в певний момент часу «не по кишені». Капітальні витрати, що перевищують прибуток підприємства, вимагають залучення додаткових позикових засобів, випереджальне зростання яких призводить до зниження показників ліквідності.

З фінансуванням витрат на придбання основних фондів пов'язана ще одна причина зниження коефіцієнта ліквідності. Правила фінансового менеджменту прості і логічні: довгострокові кредити повинні залучатися на фінансування капітальних витрат, короткострокові – на фінансування оборотного капіталу. Отже, для збереження прийнятної ліквідності величина капітальних витрат не повинна перевищувати суму отриманого прибутку і залучених довгострокових кредитів. Реалії діяльності підприємств такі, що будувати, переозброювати, модернізувати потрібно майже всім, а одержати довгострокові кредити вдається далеко не кожному підприємству. Доводиться шукати вихід – залучати

короткострокові кредити на фінансування капітальних витрат, що призводить до зниження показників ліквідності.

Таким чином, у більшості випадків причиною зниження коефіцієнта ліквідності є те, що підприємство одержало недостатній прибуток, чи ще гірше, збиток, або витратило на поточну діяльність коштів більше, ніж змогло заробити.

Розгляд показників рентабельності і фінансової незалежності підприємства демонструє аналогічну тенденцію. Показник рентабельності капіталу свідчить про здатність підприємства заробляти додаткові гроші, нарощувати свій капітал. Логічно, що збільшення капіталу залежить від обсягів діяльності підприємства і швидкості обороту, тобто від прибутковості діяльності й оборотності активів.

Залежність рентабельності від величини отриманого прибутку очевидна. Поняття швидкості обороту визначається оборотними активами підприємства. Чим довше вихідна сировина зберігається на складі до використання у виробництві, чим довшим є цикл виготовлення продукції, чим довше готова продукція зберігається на складі, чим довше покупці не оплачують рахунки за відвантажenu продукцію, тим довше підприємству доводиться очікувати надходження зароблених коштів. Дійсно, чим довше доводиться очікувати майбутні доходи, тим менш приємною є ситуація для власника підприємства, який вклав гроші.

Серед показників, що характеризують фінансову стійкість, основним є коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) – відношення власного капіталу до позикових засобів. Зниження цього показника означає випереджальне зростання позикових засобів відносно зростання власного капіталу підприємства, а отже, - отриманого прибутку.

Отже, проблеми з платоспроможністю, фінансовою незалежністю, рентабельністю мають єдині корені: або у підприємства немає можливості зберігати прийнятний фінансовий стан – підприємство заробляє недостатньо коштів для того, щоб бути фінансово стійким, або воно нераціонально розпоряджається результатами діяльності.

Однак констатація причин фінансових проблем підприємства не є гарантією їх вирішення. Набагато більшу

користь принесе їх подальше уточнення й опрацювання пропозицій щодо виправлення ситуації.

Отриманий прибуток визначається не тільки обсягами продажу і цінами. Безумовно, при низьких обсягах реалізації продукції отриманий прибуток справді буде невеликим. Причиною цього є незадовільний попит, який здебільшого пояснюється відсутністю грамотної маркетингової політики з просування продукції на ринку. Ідеться не про відсутність реклами на телебаченні, а про пасивність відділу маркетингу, що відповідає за надходження замовлень. Замість пошуку клієнтів, участі у виставках, розсилань інформації, відділ маркетингу дублює функції відділу збуту – займається фіксацією отриманих і виконаних замовлень.

Якщо ринкова ситуація така, що попит на продукцію підприємства обмежений і розширення ринку збуту найближчим часом не прогнозується, слід замислитися про необхідність випуску нових видів продукції або про скорочення виробничих фондів. Випуск нового виду продукції дасть змогу збільшити обсяги реалізації, але потребуватиме вкладення коштів у придбання нового обладнання, нових технологій тощо. Зараз необхідно обґрунтувати припустиму величину капітальних витрат, які не погіршуватимуть фінансового стану підприємства. Скорочення масштабів виробничих фондів дасть змогу збільшити прибуток за рахунок скорочення постійних витрат (скорочення витрат на утримання, експлуатацію і ремонт устаткування).

Проте може статися, що при якісно організованому просуванні продукції і грамотній маркетинговій політиці підприємству вдалося зайняти вагому частку ринку, але отримувані прибутки надзвичайно низькі. Причиною цього можуть бути високі поточні витрати за рахунок високих вхідних цін постачальників на сировину, матеріали, комплектуючі. Іншою передумовою високих витрат можуть бути власні потреби підприємства, зокрема, високі витрати на освітлення, опалення, споживання води через недбалість, неконтрольованість та нераціональне ставлення до вказаних ресурсів. Це особливо характерно для великих промислових підприємств. Для малих і середніх підприємств істотними можуть бути телефонні рахунки, витрати на відрядження тощо.

У деяких випадках зниження витрат потребує застосування радикальних заходів – скорочення виробничих фондів чи взагалі скорочення масштабів підприємства. Утримання недостатньо завантажених виробничих фондів є занадто витратним для підприємства, оскільки потребує значних (у порівнянні з доходом) витрат на їх ремонт і обслуговування.

Отримуваний підприємством прибуток залишається в його розпорядженні не в повному обсязі. Його частина може піти на погашення штрафів, пені за прострочені заборгованості чи зриви контрактів, на виплату дивідендів власникам цінних паперів, на додаткові стимулювання працівників тощо. Скорочення невиробничих витрат також може стати шляхом оптимізації прибутку, а отже, запорукою фінансової стабільності підприємства.

Істотною проблемою підприємства є нерациональне використання отриманого прибутку. Адже навіть найбільший прибуток не стане в нагоді підприємству, якщо воно нерационально та необачно інвестує його в сумнівні види діяльності або здійснює інші необґрунтовані виплати. Отриманий прибуток можна втратити в процесі його реінвестування у виробництво, тобто в оборотному капіталі.

Бажання забезпечити підприємство додатковими запасами іноді набуває хворобливої форми. З одного боку, це позбавляє підприємство від витрат додаткових коштів на пошук дешевших матеріалів і забезпечення своєчасних поставок, з другого – сторони, закупівля великих обсягів сировини за нижчими цінами унеможливорює рух грошових коштів, вилучаючи їх з обороту. У цій ситуації важливо визначити і дотримуватися мінімально прийняттого періоду закупівлі матеріалів, виходячи з особливостей виробничого процесу, умов поставок і цін на матеріали. Зайвий запас готової продукції на складі, великий обсяг незавершеного виробництва і виробничих запасів може бути показником того, що виробничі плани підприємства формуються без орієнтира на обсяги продажу. Привівши плани виробництва продукції у відповідність до планів її реалізації, можна уникнути закупівлі зайвих запасів і затоварення складу готовою продукцією, що позитивно вплине на скорочення

коштів, спрямованих на формування оборотних активів і тим самим поліпшить фінансовий стан підприємства.

Збої в постачанні комплектуючих чи порушення перебігу виробничого процесу можуть викликати затримку коштів у незавершеному виробництві, що також позначається на нераціональному використанні оборотного капіталу підприємства. Отже, забезпечення безперебійних перебігу сировини і комплектуючих, а також безперебійного протікання технологічних процесів на виробництві сприяє поліпшенню фінансових показників діяльності підприємства.

Ще однією суттєвою проблемою ледве не кожного підприємства є велика дебіторська заборгованість. Як правило, саме в ній затримуються отримувані грошові кошти. Зусилля щодо повернення цих коштів з дебіторів не залишаються непоміченими й істотно позначаються на фінансовому добробуті підприємства.

Поліпшити фінансовий стан підприємства можна, намагаючись отримувати якомога більші прибутки і/або раціонально розпоряджатися ними. Однак отримувати прибуток і розпоряджатися ним - це речі нерівнозначні.

Отримуючи невеликий прибуток, підприємство може придбавати виключно потрібну для виробництва кількість сировини без створення стратегічних запасів, змушувати покупців своєчасно оплачувати відвантажену продукцію, реалізуючи її відразу після виходу з виробничого циклу без створення товарних запасів готової продукції на складі. Але така оптимізація діяльності підприємства теж не бездоганна: не можна скоротити запаси нижче мінімально потрібних, не можна зробити цикл виготовлення продукції коротшим, ніж цього вимагає технологічний регламент, можна змусити покупця оплачувати продукцію день у день, але не наперед. Тобто можливості скорочення оборотних активів підприємства досить обмежені.

«Фінансові діри» у бюджеті підприємства можна підлатати, дотягнувши до останнього, нормативно обґрунтованого терміну платежу кредиторам; можна вимагати від покупців максимально можливу передоплату постачань продукції, можна залучити кредит тощо. Однак цей резерв відстрочки з оплати зобов'язань також не безмежний. З придбанням основних виробничих фондів

ситуація аналогічна – відмовившись від значних капіталовкладень, можна поліпшити фінансовий стан підприємства. Однак скорочення капітальних вкладень можливе не більше, ніж до нульового значення – на цьому можливості поліпшення фінансового стану підприємства вичерпуються.

Отже, єдиним двигуном фінансового розвитку підприємства є отримуваний ним прибуток. Він постійно створює основу для подальшої роботи підприємства. Тому побудова довгострокових фінансових прогнозів завжди повинна орієнтуватися на підвищення прибутку – максимізацію результатів діяльності підприємства.

Керівник повинен адекватно оцінювати поточну ситуацію й обирати найбільш ефективні комбінації рішень з усіх можливих альтернатив. Його дії повинні ґрунтуватися на трьох основних етапах:

1) оцінка поточного фінансового стану підприємства і його змін у порівнянні з попереднім періодом. Завданням цього етапу є не тільки аналіз динаміки фінансових показників, але і визначення припустимого рівня зниження фінансових коефіцієнтів. У деяких випадках усвідомлено допускається тимчасове зниження показників. Наприклад, здійснюючи масштабну інвестиційну програму з побудови й оснащення виробництва в короткі строки підприємство може здійснити вкладення, які перевищують його поточні фінансові можливості. Тобто на фінансування капітальних витрат, крім наявного прибутку і залучених довгострокових кредитів, можна використати короткострокові кредити, кредиторську заборгованість, що може призвести до зниження показників ліквідності і фінансової стійкості. Такі дії можуть бути цілком виправданими, адже короткі строки будівництва сприятимуть швидкому захопленню потрібної підприємству частки ринку. Адже тривале капітальне будівництво може спричинити ситуацію, коли виробництво буде готове до випуску нового продукту, а ринковий попит зміниться відносно цього товару. Таким чином, для майбутнього приросту прибутку, а отже, майбутнього зміцнення фінансового стану підприємства тимчасово може допускатися зниження основних фінансових

показників. Завданням керівника в цій ситуації є визначення межі, нижче якої фінансова ситуація стане критичною;

2) визначення причин, що призвели до зміни фінансового стану підприємства. Необхідно встановити не тільки причини проблем, але і причини успіхів, при цьому дослідивши передумови їх виникнення – отримання прибутків підприємством і/або їх нераціональне використання. Велике значення також має визначення дій підприємства і змін у зовнішньому середовищі, які призвели до погіршення фінансового стану;

3) розроблення програми дій на майбутнє. Комбінації управлінських рішень, які приймаються керівництвом підприємства, можуть бути дуже різноманітними і постійно змінюваними. У періоди спаду прибутковості (наприклад, в умовах скорочення попиту) особливо виваженими заходами є контроль управління оборотним капіталом (за показниками обсягів закупуваних запасів, своєчасності постачань комплектуючих, точності планованих обсягів виробництва і відсутності затоварення складу) і визначення потрібної суми капітальних вкладень. Скорочення оборотних активів може створити додатковий резерв для фінансування капітальних вкладень, наприклад, за рахунок закупівлі меншого обсягу запасів чи швидшого одержання коштів від дебіторів-покупців.

Якщо прибуток невеликий і резерви оптимізації оборотного капіталу практично вичерпані, варто звернути увагу на витрати. В умовах падіння обсягів продажу доцільно передати частину технологічних операцій на сторону, скоротивши частину виробничих фондів. Скорочення витрат можна досягти за рахунок організації виробництва окремих комплектуючих і відмови від їх закупівлі на стороні. Але попередньо слід здійснити оцінку доцільності реалізації такого проекту і фінансових можливостей підприємства щодо його підтримки.

Література: [1, 11, 12, 13, 17 - 20, 25, 29].

Список літератури

1 Бень, Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства [Текст] / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. - № 6. – С. 5 – 60.

2 Гавва, В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 221 с.

3 Гетьман, О. О. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. - К.: Центр навч. літератури, 2007. – 307 с.

4 Дикань, В.Л. Економіка підприємства [Текст]: учеб. пособие / В.Л. Дикань, Е.В. Шраменко, Н.В. Якименко - Харьков: УкрГАЗТ, 2012. - 274 с.

5 Забезпечення конкурентоспроможності підприємств [Текст]: підручник / В.Л.Дикань, Ю.Т.Боровик, О.М.Полякова, Ю.М.Уткіна. – Харків: УкрДАЗТ, 2011. – 387 с.

6 Довгаль, Н.С. Методичні основи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства [Текст] / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. - 2008. - № 4. - С. 55-57.

7 Довгаль, Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи [Текст] / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. - 2009. - № 1. - С. 42-45.

8 Должанський, І.З. Управління потенціалом підприємства [Текст] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

9 Економіка підприємства [Текст]: підручник / За заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 648 с.

10 Економіка підприємства [Текст]: навч.-метод. посібник для сам. вивч. дисц. / Г. О. Швиданенко, С. Ф. Покропивний, С. М. Клименко [та ін.]. - К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.

11 Економічна діагностика [Текст]: практикум / Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижиков [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 186 с.

12 Євдокимова, Н. М. Економічна діагностика [Текст]: навч.-метод. посібник для сам. вивч. дисц. / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 110 с.

13 Загорна, Т.О. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / Т.О. Загорна. – К. : ЦУЛ, 2007. – 400 с.

14 Ильяшенко, С.Н. Методические подходы к выбору вариантов развития рыночных возможностей предприятий [Текст] / С.Н. Ильяшенко, Л. Г. Мельник // Маркетинг: теория і практика: зб. наук. праць СНУ. – 2000. – №5. – С. 67 – 75.

15 Кантор, О.Г. Оценка и оптимизация ресурсного потенциала предприятия [Текст] / О.Г. Кантор, Л. А. Ганиева // Экономические науки. - 2008. - № 4. - С. 168-172.

16 Качуровський, В. Є. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання [Текст]/ В.Є. Качуровський, В.П. Чайковська // Регіональна бізнес-економіка та управління. - 2007. - № 4. - С. 123-129.

17 Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. [Текст] / О. Кононенко – 3-тє вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2005. – 156 с.

18 Коробов, М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст]: навч. посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання: КОО, 2000. – 378 с.

19 Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства [Текст]: навч. посібник / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков [та ін.]. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 400 с.

20 Косянчук, Т.Ф. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / Т.Ф. Костянчук, В.В. Лукьянова, Н.І. Майорова [та ін.]. – Львів: Новий світ 2000, 2007. – 452 с.

21 Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦНЛ, 2005. – 315 с.

22 Кривов'язюк, І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування [Текст]: монографія / І.В Кривов'язюк.– Луцьк: Надстир'я, 2007. – 260 с.

23 Круш, П.В. Оцінка бізнесу [Текст] / П.В. Круш, С.В. Поліщук. – К.: Центр навч. літератури, 2004. –264 с.

24 Лапин, Е.В. Экономический потенциал предприятия [Текст]: монографія / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.

25 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – Минск: ИП «Экоперспектива», 1998. – 326 с.

26 Савчук, В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений [Текст] / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 175 с.

27 Саєнко, М.Г. Стратегія підприємства [Текст]: навч. посібник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.

28 Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 315 с.

29 Швидаренко, Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] / Г.О. Швидаренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.