

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

В. Ф. Петрова

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ»

*(для студентів заочної форми навчання
освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст
та слухачів другої вищої освіти спеціальності
7.03050901 – Облік і аудит)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2017

Петрова В. Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050901 – Облік і аудит) / В. Ф. Петрова; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 138 с.

Автор В. Ф. Петрова

Рецензент д-р екон. наук, проф. А. Є. Ачкасов

Рекомендовано кафедрою економіки підприємств міського господарства, протокол № 1 від 31 серпня 2015 р.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Тема 1 Значення і теоретичні основи фінансового аналізу.....	6
Тема 2 Інформаційне забезпечення фінансового аналізу.....	29
Тема 3 Аналіз майна підприємства.....	36
Тема 4 Аналіз оборотних активів.....	47
Тема 5 Аналіз джерел формування капіталу підприємства.....	58
Тема 6 Аналіз грошових потоків.....	71
Тема 7 Аналіз ліквідності та платоспроможності.....	85
Тема 8 Аналіз фінансової стійкості підприємства.....	90
Тема 9 Аналіз кредитоспроможності підприємства.....	101
Тема 10 Аналіз ділової активності підприємства.....	108
Тема 11 Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства.....	115
Перелік використаних джерел.....	136

ВСТУП

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності, оздоровлення підприємств та виходу їх з кризового стану.

Суттєва роль у вирішенні цих питань належить фінансовому аналізу.

Сьогодні, коли підприємство самостійно обирає собі постачальників і покупців, має право надавати позики іншим підприємствам, вкладати свої кошти в їх статутні капітали, купувати акції та інші цінні папери різних підприємств, посилюється значення фінансового аналізу.

У традиційному розумінні суть фінансового аналізу полягає в оцінці й прогнозуванні фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності та обліку.

Фінансовий аналіз є одним із основних елементів фінансової політики підприємства.

Для забезпечення якісного та докладного фінансового аналізу потрібно оволодіти загальними концептуально-методичними принципами у його підходах і трактуваннях.

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану і основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку, це засіб накопичення, трансформації й використання інформації фінансового характеру.

Фінансовий аналіз є суттєвим елементом фінансового менеджменту та аудиту. Він виступає прерогативою найвищої ланки управлінських структур підприємства, спроможних впливати на формування фінансових ресурсів і потоки грошових коштів, ефективності управлінських рішень, пов'язаних із визначенням ціни продукції, заміною устаткування чи технології, економічного зростання підприємства.

Фінансовий аналіз є частиною загального, повного аналізу господарської діяльності, який складається з двох взаємопов'язаних розділів фінансового і управлінського аналізу.

Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства за існування різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки завдяки своєчасному й об'єктивному аналізу фінансового стану підприємств.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства і розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Враховують фінансовий стан підприємства також банки при визначенні кредитоспроможності позичальника.

Фінансовий аналіз є основою для управління фінансами підприємств.

Тема 1 ЗНАЧЕННЯ І ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

- 1.1 Сутність і значення фінансового аналізу.
- 1.2 Фінансовий стан підприємства як об'єкт фінансового аналізу.
- 1.3 Об'єкт і суб'єкт фінансового аналізу, його мета та основні завдання.
- 1.4 Основні напрями і види фінансового аналізу.
- 1.5 Прийоми фінансового аналізу.
- 1.6 Методи і моделі фінансового аналізу.
- 1.7 Зміст та методологія здійснення експрес-аналізу фінансовому стану.

1.1 Сутність і значення фінансового аналізу

Фінансовий аналіз є частиною загального, повного аналізу господарської діяльності, який складається з двох тісно взаємопов'язаних розділів:

- фінансовий аналіз;
- управлінський аналіз (рис. 1.1).

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Враховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Фінансовий аналіз є основою для управління фінансами підприємства. В узагальненому виді він включає в себе три головних напрями:

- 1) оцінка фінансових потреб підприємства;
- 2) розподіл потоків грошових коштів в залежності від конкретних планів підприємства, визначення додаткових обсягів залучення фінансових ресурсів та визначення каналів їх одержання – кредити, пошук внутрішніх резервів, додатковий випуск акцій, облігацій;
- 3) забезпечення системи фінансової звітності, яка б об'єктивно відображала процеси та забезпечувала контроль за фінансовим становищем підприємства.

Фінансовий аналіз вирішує питання поточного руху фінансових ресурсів, їх формування та використання, поточного та довгострокового планування діяльності. Він є засобом поєднання фінансового та загального менеджменту в частині аналізу, фінансового забезпечення стратегії підприємства.



Рисунок 1.1 – Схема аналізу господарської діяльності підприємства

Таким чином, фінансовий аналіз має важливе значення в економічній діяльності підприємства. Він дозволяє:

- 1) вишукувати резерви поліпшення фінансового стану підприємства;
- 2) об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів;
- 3) своєчасно вживати заходи щодо підвищення платоспроможності підприємства;
- 4) забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених в ході аналізу резервів;
- 5) забезпечити розробку плану фінансового оздоровлення підприємства.

1.2 Фінансовий стан підприємства як об'єкт фінансового аналізу

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.

Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні стабільності його роботи, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективного використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Тобто, фінансовий стан – рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання. Оптимізація фінансового стану є однією з головних умов успішного його розвитку в майбутньому періоді. У той же час кризовий фінансовий стан підприємства свідчить про серйозну загрозу настання його банкрутства.

Аналіз фінансового стану підприємства показує, за якими конкретними напрямками потрібно проводити аналітичну роботу, дає можливість виявити найбільш важливі аспекти та найслабкіші позиції в фінансовому стані даного підприємства. Згідно з цим результати фінансового аналізу дають відповіді на питання, які найважливіші засоби слід застосовувати для поліпшення фінансового стану конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.

Таким чином, фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловому співробітництві, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства та його партнерів із фінансових і інших відносин.

1.3 Об'єкт і суб'єкт фінансового аналізу, його мета та основні завдання

Об'єктом фінансового аналізу виступає конкретне підприємство та фінансовий стан цього підприємства.

Суб'єктами фінансового аналізу є фінансові аналітики, які є зацікавленими в діяльності підприємства з якихось причин.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і кризовим. Він характеризується системою показників, які відображають процес формування і використання фінансових ресурсів підприємства. Крім того, фінансовий стан господарюючого суб'єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (тобто плато- та кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами.

Отже, фінансовий стан підприємства – це найважливіша характеристика його ділової активності та надійності.

Метою фінансового аналізу є всебічна оцінка фінансового стану підприємства, резервів його діяльності та ділової активності задля пошуку резервів підвищення рентабельності, виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком і іншими установами; розробки найвірогідніших передбачень і прогнозів майбутніх умов функціонування підприємства.; визначення доходності фірми для порівняння її з аналогічними показниками інших підприємств чи оцінка підприємства з точки зору його ринкової вартості; своєчасного виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності для пошуку шляхів підвищення фінансового стану підприємства та його платоспроможності; виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі, виявлення основних факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства, прогнозування основних тенденцій у фінансовому стані.

Для здійснення мети фінансового аналізу мають вирішуватись такі основні завдання:

- дослідження рентабельності підприємства;
- дослідження фінансової стійкості підприємства;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства оборотними коштами;
- оцінка конкурентоспроможності підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- загальна оцінка фінансового стану і факторів його зміни;
- вивчення співвідношення між джерелами оборотних коштів, їх розміщенням і ефективністю використання;

- дотримання підприємством фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;
- визначення ліквідності і фінансової стійкості підприємства;
- довго- і короткострокове прогнозування стійкості фінансового становища.

Для вирішення цих задач вивчаються:

- наявність, склад і структура оборотних коштів підприємства, причини і наслідки їх змін;
- наявність, склад і структура джерел власних коштів підприємства, причини і наслідки їх змін;
- стан, структура і зміни довгострокових активів;
- наявність, структура поточних активів в сферах виробництва і обігу, причини і наслідки їх змін;
- платоспроможність і фінансова гнучкість;
- ефективність використання активів;
- окупність інвестицій.

1.4 Основні напрями і види фінансового аналізу

Основні напрямки аналізу фінансового стану підприємства розглянемо на рисунку 1.2.

Оснoву інформаційного забезпечення оцінки фінансового стану складає бухгалтерська звітність. Також може використовуватись додаткова інформація, головним чином, оперативного характеру, однак вона носить лише допоміжний характер.

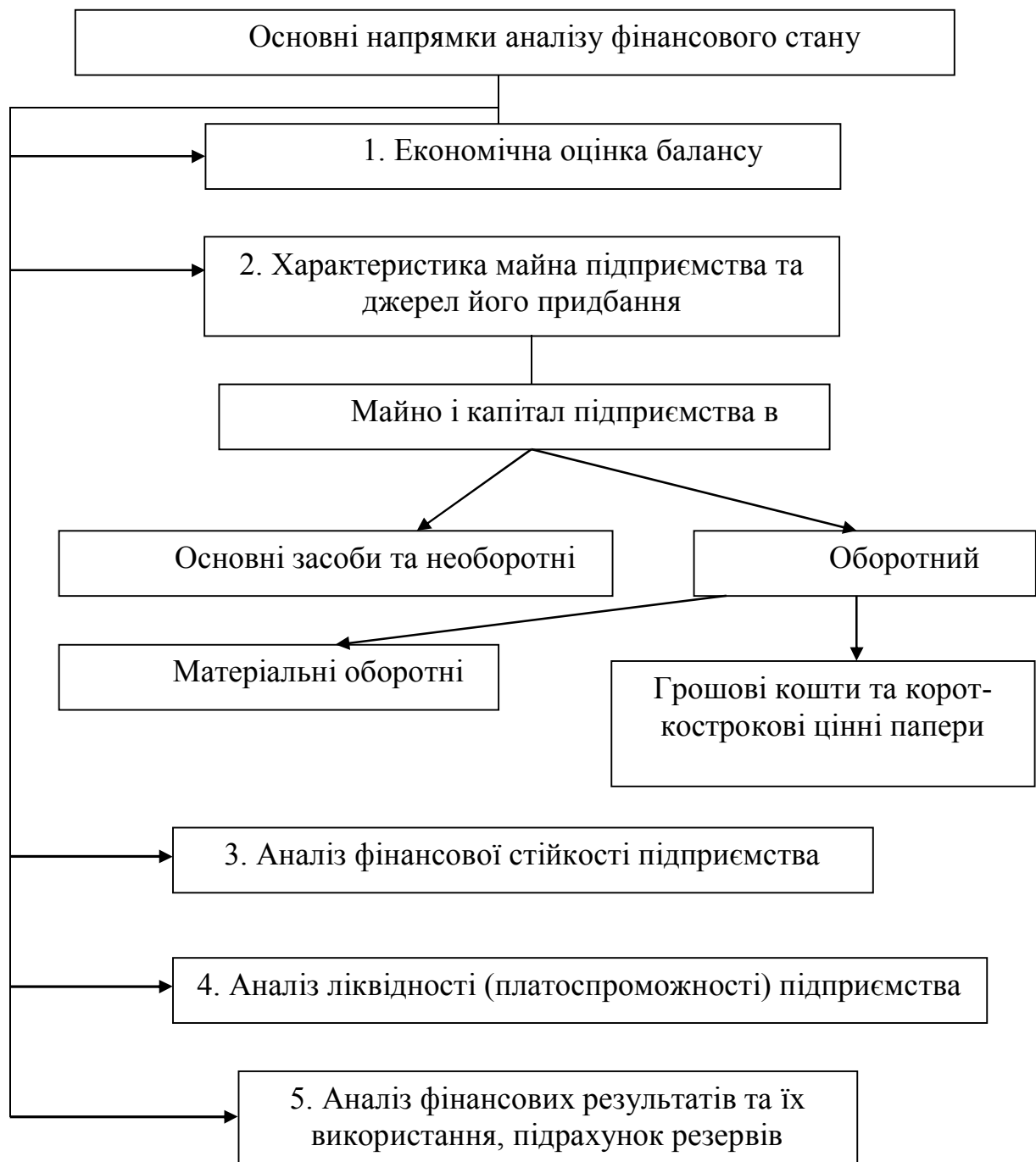


Рисунок 1.2 – Схема аналізу фінансового стану підприємства

Існує декілька видів фінансового аналізу. Їх класифікацію можна побачити на рисунку 1.3.

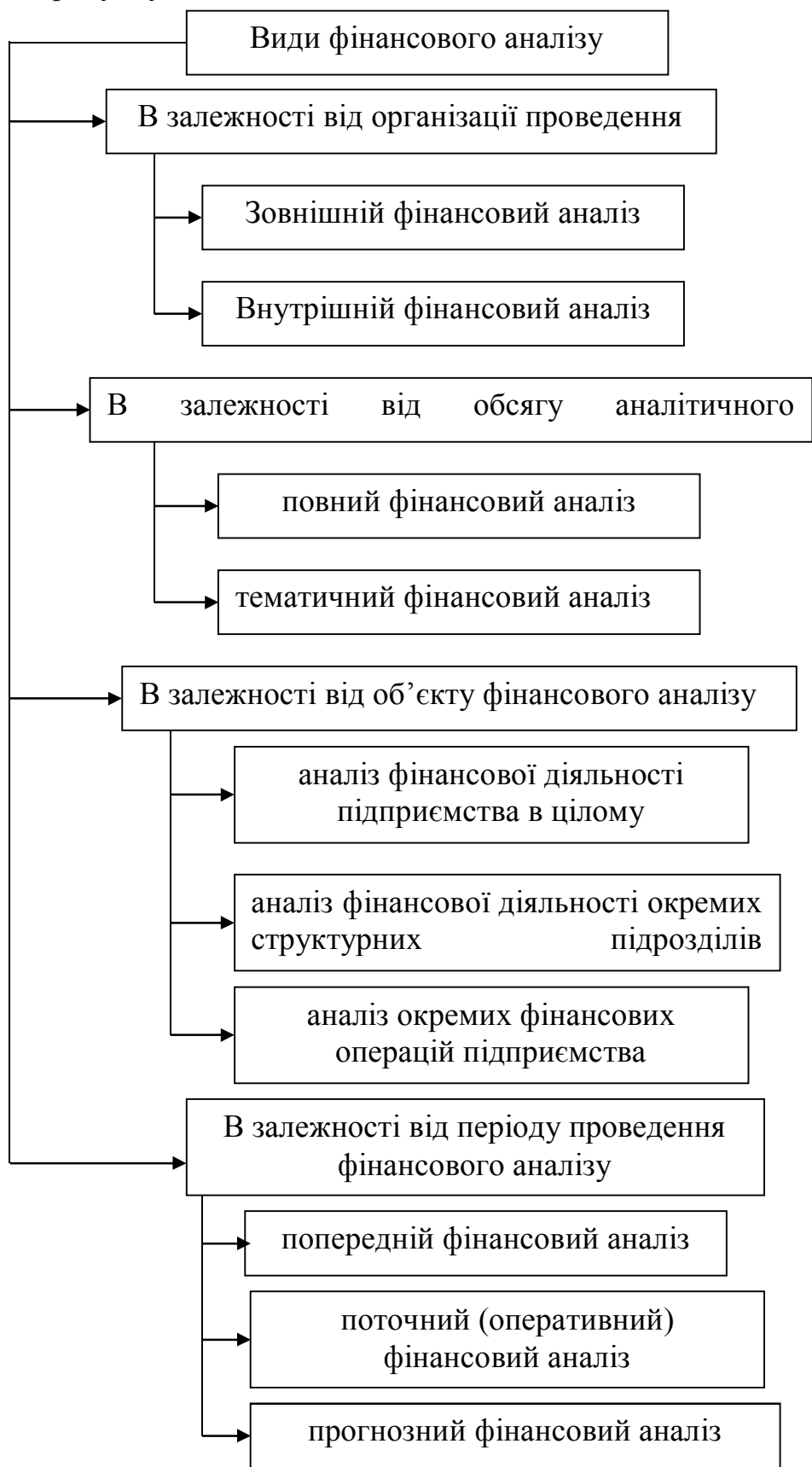


Рисунок 1.3 – Класифікація видів фінансового аналізу за різними ознаками

1. За організаційними формами проведення виділяють два основних види фінансового аналізу:

- а) внутрішній;
- б) зовнішній.

Внутрішній аналіз проводиться фахівцями самого підприємства.

Зовнішній аналіз проводиться аналітиками, що є сторонніми особами до підприємства, і тому не мають доступу до внутрішньої інформаційної бази підприємства, тому він більш формалізований і менш деталізований.

Фінансовий аналіз за даними фінансової звітності називається класичним аналізом.

Основний зміст внутрішньогосподарського фінансового аналізу такий же, як і зовнішнього фінансового аналізу, але в ньому використовуються як джерело інформації оперативні дані системного бухгалтерського обліку, нормативна і планова інформація.

Розглянемо схему проведення робіт по аналізу фінансового стану підприємства на рисунку 1.4.

2. За обсягом дослідження виділяють повний та тематичний фінансовий аналіз підприємства:

3. В залежності від об'єкту аналізу можна виділити такі його види:

- Аналіз фінансової діяльності підприємства в цілому. В процесі такого аналізу об'єктом вивчення є фінансова діяльність підприємства в цілому без виділення окремих його структурних одиниць та підрозділів.

- Аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць та підрозділів. Цей аналіз базується в основному на результатах внутрішнього аналізу підприємства.

- Аналіз окремих фінансових операцій. Предметом такого аналізу можуть бути окремі операції, пов'язані з коротко- або довгостроковими фінансовими вкладеннями, з фінансуванням окремих реальних проектів.

4. З урахуванням періоду проведення виділяють попередній, поточний (оперативний) та прогнозний фінансовий аналіз.

Попередній фінансовий аналіз пов'язаний з вивченням умов фінансової діяльності в цілому чи здійснення окремих фінансових операцій підприємства. • Поточний (чи оперативний) фінансовий аналіз проводиться в процесі поточної фінансової діяльності з метою оперативного впливу на результати фінансової діяльності.

Прогнозний (чи ретроспективний) фінансовий аналіз здійснюється підприємством за певний перспективний чи звітний період (місяць, квартал, рік).



Рисунок 1.4 – Схема проведення робіт з аналізу фінансового стану підприємства

1.5 Прийоми фінансового аналізу

До економіко-логічних прийомів відносяться прийоми порівняння, деталізація, групування, середніх та відносних величин, балансовий прийом, горизонтальний та вертикальний аналіз, трендовий аналіз, прийом послідовного ізолювання факторів абсолютних та відносних різниць, розрахунки дольової участі.

До економіко-математичних, які найбільш частіше використовують в ході фінансового аналізу, можна віднести інтегральний, графічний та кореляційно-регресійні прийоми.

Найважливішими спеціальними прийомами фінансового аналізу є порівняльний або просторовий аналіз. Прийом порівняння складається у порівнянні фінансових показників звітного періоду з їх плановим значенням (норматив, норма, ліміт) із показниками попереднього періоду.

Обов'язковою умовою співставлення порівнювальних показників є єдність методики їх розрахунків, оскільки бувають випадки, коли показники плануються за однією методикою, а для їх фактичного визначення застосовується інша методика.

Деталізація як прийом широко використовується при аналізі розподілу факторів і результатів господарської діяльності в часі та місці (просторі).

Групування як засіб розподілу сукупності на однорідні за ознаками елементи, застосовується в аналізі для того, щоб розкрити зміст середніх підсумкових показників і впливу окремих одиниць на ці середні.

Середні величини краще відображають сутність процесу, що стався, закономірності його розвитку, ніж більшість окремо узятих позитивних та негативних відхилень. Відносні величини (проценти, коефіцієнти, індекси) дають можливість глибше зрозуміти сутність і характер відхилення від базового показника.

Балансовий прийом застосовується в тих випадках, коли потрібно вивчити співвідношення двох груп взаємопов'язаних економічних показників, підсумки яких повинні бути рівні між собою. Найбільш поширеним є прийом балансових зв'язок. Він використовується при аналізі фінансового стану підприємства та застосовується для перевірки повноти та правильності зроблених розрахунків по визначенню впливу окремих факторів на загальну величину відхилення за показником який вивчається.

Горизонтальний (у часі) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з аналогічною позицією попереднього періоду. Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей або їх груп, що входять до складу бухгалтерської звітності. В основі цього аналізу лежить обчислення базисних темпів росту балансових статей чи звіту про прибутки і збитки.

Вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат в цілому. В основі вертикального аналізу лежить інше подання бухгалтерської звітності в вигляді відносних величин, що характеризують структуру узагальнюючих підсумкових показників.

Трендовий аналіз – це порівняння кожної позиції звітності з рядом періодів, що передують, і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показнику, очищеної від випадкових впливань індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда ведеться перспективний аналіз, що прогнозується.

Факторний аналіз – аналіз впливу окремих факторів на результативний показник.

Приєм послідовного вилучення факторів (ланцюгових підстановок) використовується для розрахунків величини впливу окремих факторів у загальному комплексі їх дії на рівень сукупного фінансового показника. Суть прийому ланцюгових підстановок у тому, що послідовно змінюючи кожен звітний показник базисним, всі інші показники розглядаються як незмінні. Така заміна дозволяє визначити ступінь впливу фактору на сукупний фінансовий показник. Число ланцюгових підстановок залежить від кількості факторів, що впливають на сукупний фінансовий показник.

Приєм різниць заключають у тому, що попередньо визначається абсолютна або відносна різниця (відхилення від базисного показника) по факторам які вивчаються у сукупному фінансовому показнику. Потім це відхилення (різниця) по кожному фактору перемножується на абсолютне значення інших взаємопов'язаних факторів. При вивченні впливу на сукупний показник двох факторів (кількісного і якісного) прийнято перемножувати відхилення по кількісному фактору на базисний якісний фактор, а відхилення по якісному фактору - на звітний кількісний фактор.

Приєм абсолютних різниць використовується для розрахунку факторів у тих випадках, коли результативний показник можна представити у вигляді множення кількох показників. Вплив окремих факторів розраховується шляхом множення різниці між фактичним та плановим (базисним) показниками на абсолютне значення іншого (інших) показників.

Приєм відносних різниць (по різниці процентів, коефіцієнтів) застосовується у тих випадках, коли результативний показник можна представити як перемноження факторів (співмножників). Розрахунок окремих факторів виконується шляхом множення різниці в процентах рівня виконання плану по двом взаємопов'язаним показникам на абсолютний рівень результативного показника.

Приєм ланцюгових підстановок та прийом різниць являються різновидністю прийому, який отримав назву «елімінування». Елімінування - логічний прийом, що використовується при вивченні функціонального зв'язку, при якому послідовно виділяється вплив одного фактора і виключається вплив всіх інших.

Приєм дольової участі (пропорційного ділення приросту) використовується для деталізації факторів 1-, 2- і n-го порядків, вплив яких на результативний показник виражається не абсолютною сумою, а відносними показниками. Для розрахунку факторів визначається коефіцієнт дольової участі K_g як відношення приросту результативного показника до суми змін факторних. Рівень впливу окремих факторів на результативний показник визначається множенням суми зміни даних факторів на коефіцієнт дольової участі.

1.6 Методи і моделі фінансового аналізу

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства.

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі і фінансового аналізу, зокрема.

Класифікація розрізняє неформалізовані і формалізовані методи аналізу. Неформалізовані методи аналізу (евристичні методи) ґрунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи:

- експертних оцінок та сценаріїв;
- психологічні;
- морфологічні;
- порівняльні;
- побудови системи показників;
- побудови системи аналітичних таблиць.

Ці методи застосовуються в основному для прогнозування стану об'єкту на перспективу в умовах неповно використаної інформації, неможливості обліку всіх факторів, спрощеної уяви про явища економічної дійсності, тобто в умовах часткової або повної невизначеності.

До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладені жорстко формалізовані аналітичні залежності. Основні з них:

- арифметичних різниць;
- ланцюгових підстановок
- відсоткових чисел;
- дисконтування;
- диференціальний;
- балансовий;
- логарифмічний;
- виокремлення ізольованого впливу факторів;
- інтегральний;
- простих та складних відсотків;
- дисконтування та інші.

Використання видів, прийомів та методів фінансового аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового аналізу підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства:

- 1) описові;
- 2) предикативні;
- 3) нормативні.

Дескриптивні моделі (описового характеру) є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: побудова системи звітних балансів, подання фінансових звітів в різноманітних аналітичних розрізах; вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, трендовий аналіз, аналіз відносних показників і коефіцієнтів, порівняльний або просторовий аналіз, факторний аналіз, система аналітичних коефіцієнтів.

Предикативні моделі – це моделі прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану.

Нормативні моделі – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними. Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх сутність полягає у встановленні нормативів на кожен статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Таким чином, в ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватись найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу. Їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

1.7 Зміст та методологія здійснення експрес-аналізу фінансовому стану

Залежно від мети фінансового аналізу досліджуються різні показники. Але жоден із них індивідуально не дає достатньої інформації про умови функціонування та прибутковості фірми. Лише аналіз певної групи показників дає підстави для ґрунтовних висновків. Слід брати до уваги й фактор сезонності в бізнесі. Разом із тим для попередньої оцінки фінансової діяльності підприємства необхідно лише декілька з численних показників. Обчислення зайвих коефіцієнтів ускладнює аналіз і вносить плутанину. Інформація для порівняння кількох компаній має бути стандартизована.

Існує декілька класифікацій показників фінансової діяльності фірми. Більшість економістів виділяє такі групи відносних показників: коефіцієнти прибутковості (рентабельності), ліквідності, стабільності та акціонерного капіталу. Інші аналітики схильні до такої класифікації: показники ліквідності, управління активами й управління пасивами, прибутковості та ринкової вартості акцій. Існує також точка зору, згідно з якою виділяються коефіцієнти ліквідності, зобов'язань кредиторам, прибутковості та покриття.

Оцінка фінансового стану може бути виконана з різною мірою деталізації в залежності від цілей аналізу, існуючої інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення. Найбільш доцільним є виділення процедур експрес-аналізу та поглибленого аналізу фінансового стану.

Загальні показники характерні для всіх галузей економіки, специфічні – використовуються в окремих галузях.

Первинні показники формуються безпосередньо за даними обліку планової інформації, похідні розраховуються на базі первинних даних, синтетичні (інтегральні) дають узагальнюючу характеристику складних економічних явищ: прибутку, собівартості та ін.

Натуральні показники відбивають величину явища в фізичних величинах (вагових, лінійних, об'ємних), вартісні відбивають величину складних по складу явищ в грошовому вимірі.

Абсолютні показники – це вартісні, натуральні, трудові чи умовні вимірювачі, відносні – це відношення одного показника до іншого: коефіцієнти, індекси, відсотки. Вони характеризують ступінь виміру явища (процесу) чи його результату в часі, просторі структуру показників, що вивчаються, їх частоту та інтенсивність.

Усі економічні показники взаємопов'язані та взаємообумовлені. Досягнути поставленої мети аналітик може тільки при їх вивченні.

Причинно-наслідкові зв'язки та результати вивчаються на базі результативних та факторних показників.

Результативний показник – це економічний показник, який є об'єктом дослідження. Показники, які характеризують результативний показник, тобто беруть участь в задачі як його характеристики, називають факторними показниками.

Поняття «фактор» – це одне з головних у фінансовому аналізі. Слово «фактор» означає працюючий, виробляючий, тобто це причина, рухома сила якого-небудь процесу, яка визначає його характер чи одну з характерних рис. При економічних дослідженнях під фактором розуміють умови, необхідні для визначення даного господарчого процесу, а також причини, які здійснюють вплив на результат цього процесу.

В процесі аналізу необхідно прагнути до найбільш детального кількісного вимірювання факторів, а в тих випадках, коли сучасні методи розрахунків не дозволяють цього зробити, слід встановлювати напрямки впливу (позитивне чи негативне) даного фактора.

Фактори можна класифікувати за певними ознаками, що дозволяє глибше розібратися в сутності господарчих процесів та їх результатах, точніше оцінити значення кожного фактора в формуванні рівня показників які вивчаються.

Усі фактори, які впливають на результати фінансово-господарчої діяльності, можна підрозділити на природні, соціально-економічні, які сприяють найкращому використанню ресурсів підприємства, та виробничо-економічні, які характеризують використання виробничих ресурсів підприємства.

Природні фактори не здійснюють систематичного впливу на результати діяльності підприємств.

До соціально-економічних відносяться, наприклад, рівень освіти кадрів, організація культурно-масової роботи, умови житла та ін. На сучасному етапі ці

фактори вивчені дуже мало, розглядаються переважно виробничо-економічні фактори.

За значимістю вони поділяються на основні та другорядні. До основних відносяться фактори, які впливають на результати роботи підприємства. До другорядних – ті, які не впливають на результати роботи підприємства.

За ступенем залежності від трудового внеску колективу підприємства фактори поділяються на залежні (внутрішні) та незалежні (другорядні). Для оцінки результатів роботи підприємства головними є залежні фактори.

За часом дії фактори бувають постійні та часові (змінні). До перших відносяться фактори, які безперервно діють в процесі господарчої діяльності, до других – фактори, які діють певний період часу.

В залежності від того, чи діють фактори на усіх підприємствах чи в окремих галузях, їх поділяють на загальні та специфічні.

За характером дії фактори підрозділяють на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори характеризують відхилення результативного показника від плану, бази за рахунок змін його кількісних характеристик, збільшення обсягу продукції за рахунок додаткового залучення робітників, витрат на матеріали в результаті скорочення норм витрат та ін. Інтенсивні фактори характеризують відхилення результативного показника від плану, бази за рахунок змін його якісних характеристик: збільшення обсягу продукції за рахунок зросту продуктивності праці, випуску продукції на одиницю устаткування та ін.

За ступенем деталізації фактори підрозділяють на прості та складні, за можливістю вимірювання – на ті, що піддаються, та ті, що не піддаються виміру.

Одні й ті ж фактори, в залежності від того, до якого показника визначають їх вплив, можуть бути як прямі, так і непрямі, тобто ті, що впливають на результативний показник через які-небудь ланки. Тому відрізняють фактори першого, другого та ін. порядку.

Оскільки на результативний показник впливають багато взаємопов'язаних факторів, необхідна їх систематизація. Взаємозалежність між результатами та факторними показниками може бути пряма, детермінована чи непряма, тобто стохастична. Вплив детермінованих факторів складає приблизно 85-90%.

Економічний показник – це кількісна і якісна характеристика явища, процесу або фінансових результатів.

В залежності від ознак можна запропонувати таку класифікацію показників:

I. За властивістю явищ і процесів:

- кількісні показники;
- якісні показники.

II. За ступенем використання:

- загальні;
- специфічні.

III. За способом утворення:

- первинні;

- похідні;
 - синтетичні (інтегральні).
- IV. За способом розрахунку:
- абсолютні;
 - відносні.

Пропонується порядок розрахунку основних оціночних показників, що з них залежно від конкретної мети аналізу можна вибрати відповідну кількість показників для дослідження їх в динаміці по підприємству (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація та порядок розрахунку основних показників оцінки фінансового стану підприємства

п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
1	2	3
<i>I. Показники оцінки майнового стану підприємства</i>		
1.1	Сума господарських коштів, які є у розпорядженні підприємства	Валюта балансу
1.2	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \times 100\%$
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос}}{\text{Вартість основних засобів}} \times 100\%$
1.4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду}}$
1.5	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули в період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів початку періоду, що аналізується}}$
<i>II. Показники прибутковості</i>		
2.1	Прибутковість інвестицій у звичайній акції	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\text{Зобов'язання перед – Комплексна вартість акціонерами акцій}} \times 100\%$
2.2	Прибутковість інвестицій у фірму	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{Інвестиції}} \times 100\%$
2.3	Головний показник прибутковості	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків}}{\text{Всього активів – Нематеріальні активи}} \times 100\%$

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
2.4	Прибутковість активів	Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції _____ x 100 % Усього активів – Нематеріальні активи
2.5	Обертання матеріальних Активів	<u>Обсяг реалізації</u> Нематеріальні активи
2.6	Прибутковість реалізації	<u>Прибуток від реалізації</u> x 100% Обсяг реалізації
<i>III. Показники ліквідності та платоспроможності</i>		
3.1	Величина власних оборотних коштів (функціонуючий капітал)	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання – Основні кошти та вкладення, або поточні активи – Поточні зобов'язання
3.2	Маневреність власних оборотних коштів	<u>Грошові кошти</u> Функціонуючий капітал
3.3	Коефіцієнт покриття загальний	<u>Поточні активи</u> Поточні зобов'язання
3.4	Коефіцієнт швидкої ліквідності	<u>Грошові кошти, розрахунки та інші активи</u> Поточні зобов'язання
3.5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	<u>Грошові кошти</u> Поточні зобов'язання
3.6	Частка оборотних коштів в активах	<u>Поточні активи</u> Усього господарських коштів (нетто)
3.7	Частка виробничих запасів у поточних активах	<u>Запаси та витрати</u> Поточні активи
3.8	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	<u>Власні оборотні кошти</u> Запаси та витрати
3.9	Коефіцієнт покриття запасів	<u>Нормативні джерела покриття</u> Запаси і витрати
3.10	Коефіцієнт критичної оцінки	Гроші + Ринкові цінні папери + Дебіторська <u>заборгованість</u> Поточні пасиви
3.11	Період інкасації дебіторської заборгованості	<u>Дебіторська заборгованість</u> Продаж у кредит : Кількість днів в періоді
3.12	Тривалість кредиторської заборгованості	<u>Кредиторська заборгованість</u> Закупівлі : Кількість днів в періоді

1	2	3
3.13	Співвідношення довгострокових зобов'язань кредиторам та довгострокових джерел фінансування (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	<u>Довгострокові пасиви</u> Зобов'язання перед + Довгострокові пасиви акціонерами
3.14	Коефіцієнт поточної заборгованості	<u>Поточні пасиви</u> Зобов'язання перед акціонерами
3.15	Співвідношення грошових потоків та заборгованості кредиторам	<u>Грошові потоки</u> Усі пасиви
3.16	Співвідношення грошових потоків та довгострокових зобов'язань кредиторам	<u>Грошові потоки</u> Усі пасиви
3.17	Коефіцієнт автономії (незалежності)	<u>Власні кошти</u> Майно підприємств
3.18	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	<u>Позикові кошти</u> Власні кошти
3.19	Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів	<u>Нерозподілений прибуток</u> Уся сума активів
3.20	Обертання матеріальних запасів	<u>Продаж</u> Матеріальні запаси
3.21	Відношення довгострокової заборгованості до акціонерного капіталу	<u>Довгострокова заборгованість</u> Акціонерний капітал
3.22	Відношення надходження готівки до довгострокової заборгованості	<u>Надходження готівки</u> Довгострокові зобов'язання
3.23	Відношення прибутку до сплати податків і відсотків до виплачених відсотків по кредиту	<u>Прибуток до сплати податків і відсотків</u> Виплачені відсотки по кредиту

1	2	3
3.24	Відношення суми надходжень готівки і відсотків по кредиту до відсотків по кредиту	<u>Надходження готівки і відсотків по кредиту</u> Відсотки по кредиту
3.25	Відношення прибутку до сплати податків і постійних витрат до постійних витрат	<u>Прибуток до сплати податків + Постійні витрати</u> Постійні витрати
3.26	Відношення активів до довго та середньострокової заборгованості	<u>Активи</u> Довгострокова – Середньострокова заборгованість заборгованість
3.27	Співвідношення нерозподіленого прибутку та всієї суми активів	<u>Нерозподілений прибуток</u> Уся сума активів
3.28	Обертання матеріальних запасів	<u>Продаж</u> Матеріальні запаси
<i>IV. Показники фінансової стійкості та стабільності підприємства</i>		
4.1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	<u>Власні кошти</u> Майно підприємства
4.2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	<u>Позикові кошти</u> Власні кошти
4.3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	<u>Довгострокові кредити + Довгострокові позики</u> Власні кошти + Довгострокові кредити + Довгострокові позики
4.4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	<u>Власні кошти + Довгострокові кредити + Довгострокові позики – Необоротні активи</u> Власні кошти + Довгострокові кредити + Довгострокові позики
4.5	Коефіцієнт реальної вартості основних активів у майні підприємства	<u>Вартість основних фондів - Сума накопиченої амортизації</u> Вартість майна підприємства
4.6	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	<u>Власний капітал</u> Активи
4.7	Коефіцієнт фінансової залежності	<u>Активи</u> Власний капітал

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
4.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<u>Залучений капітал</u> Усього господарських коштів
4.9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	<u>Довгострокові зобов'язання</u> Довгострокові зобов'язання + Власний капітал
4.10	Коефіцієнт структури залученого капіталу	<u>Довгострокові зобов'язання</u> Залучений капітал
4.11	Показник заборгованості кредиторам	<u>Усього пасивів</u> x 100% Усього активів
4.12	Показник заборгованості акціонерам	<u>Усього заборгованість акціонерам</u> Усього активів
<i>V. Показники рентабельності підприємства</i>		
5.1	Рентабельність продажу	<u>Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг)</u> / Виручка від реалізації
5.2	Рентабельність основної діяльності	<u>Прибуток від реалізації продукції</u> Витрати на виробництво продукції
5.3	Рентабельність основного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Підсумок балансу - нетто
5.4	Рентабельність власного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Середня величина власного капіталу
5.5	Період окупності власного капіталу	<u>Середня величина власного капіталу</u> Чистий прибуток
5.6	Рентабельність основного капіталу підприємства	<u>Прибуток</u> Підсумок балансу
5.7	Рентабельність перманентного капіталу	<u>Прибуток</u> Підсумок 1 розділу пасиву балансу
<i>VI. Показники ділової активності</i>		
6.1	Загальне обертання капіталу	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок балансу
6.2	Обертання мобільних коштів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок II та III розділів активу балансу
6.3	Обертання матеріальних оборотних коштів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок II розділу активу балансу

1	2	3
6.4	Обертання готової продукції	<u>Виручка від реалізації</u> Готова продукція
6.5	Обертання дебіторської заборгованості	<u>Виручка від реалізації</u> Дебіторська заборгованість
6.6	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	<u>360 x Дебіторська заборгованість</u> Виручка від реалізації
6.7	Обертання кредиторської заборгованості	<u>Виручка від реалізації</u> Кредиторська заборгованість
6.8	Середній строк обороту кредиторської	<u>360 x Кредиторська заборгованість</u> Виручка від реалізації
6.9	Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок I розділу активу балансу
6.10	Обертання власного капіталу	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок 1 розділу пасиву балансу

Слід підкреслити, що оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Показники оцінки фінансового стану підприємства можуть бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, можуть одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану можуть бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власний інтересів.

Відтак необхідно систематично, детально і в динаміці аналізувати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення фінансового стану підприємства залежить його економічна перспектива.

Тому залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс показників та напрямків аналізу фінансового стану підприємства.

Слід підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємообумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

Слід пам'ятати, що основні принципи та послідовність аналізу фінансового стану підприємства є:

- А) експрес-аналіз фінансового стану підприємства;
- Б) деталізований аналіз фінансового стану підприємства.

Мета експрес-аналізу – наочна і проста оцінка фінансового добробуту і динаміки розвитку підприємства. Його виконують в три етапи:

- підготовчий;
- попередній огляд;
- економічне читання і аналіз звітності.

Мета підготовчого етапу – рішення про доцільність аналізу фінансової звітності, вирішується шляхом ознайомлення з аудиторським висновком.

Мета попереднього огляду – це ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це потрібно для того, щоб оцінити умови роботи в звітному періоді, визначення основних тенденцій показника діяльності та якісні зміни в майновому та фінансовому становищі, при цьому потрібно приймати до уваги різні фактори, наприклад, інфляція і недоліки балансу.

Мета етапу економічного читання і аналізу звітності – це узагальнена оцінка результатів діяльності підприємства.

Сенс експрес-аналізу – це відображення невеликої кількості найбільш важливих показників і відстеження їх динаміки. Розглянемо варіант експрес-аналізу на підприємстві (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Варіант експрес-аналізу

Напрями аналізу	Показники аналізу
1	2
1. Оцінка економічного стану	
1.1 Оцінка майнового стану	величина власних коштів і їх частка в загальній сумі активів коефіцієнт зносу основних активів загальна сума основних активів, що є у підприємства
1.2 Оцінка фінансового стану	величина власних коштів і їх частка в загальній сумі джерел загальний коефіцієнт покриття частка власних оборотних коштів у загальній їх сумі частка довгострокових позикових коштів в загальній сумі джерел коефіцієнт покриття запасів
1.3 Наявність «хворих» статей у балансі	збитки позики, не погашені в строк прострочена дебіторська та кредиторська заборгованість векселі, видані або отримані в розстрочку

Продовження таблиці 1.2

1	2
2. Оцінка результативності фінансово-господарської діяльності	
2.1. Оцінка прибутковості	загальний прибуток загальна рентабельність рентабельність основної діяльності
2.2. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу	рентабельність авансованого капіталу рентабельність власного капіталу
2.3. Оцінка динамічності	порівняльні темпи росту виручки, прибутку та авансованого капіталу оборотність активів і авансованого капіталу тривалість операційного і фінансового циклу коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості.

Закінчується експрес-аналіз висновками про фінансовий стан підприємства, а також пропонуються шляхи його поліпшення.

- 2.1 Фінансова звітність як інформаційна база фінансового аналізу.
- 2.2 Мета і завдання аналізу фінансових звітів.
- 2.3 Основні вимоги до фінансової звітності відповідно до стандартів бухгалтерської звітності.
- 2.4 Баланс як основне джерело інформації для фінансового аналізу.
- 2.5 Звіт про фінансові результати як джерело інформації про прибутковість підприємства.

2.1 Фінансова звітність як інформаційна база фінансового аналізу

Фінансова інформація – це набір даних про склад:

- господарських ресурсів, зобов'язань і фінансових джерел фірми;
- рівня прибутку й витрат, які дають змогу оцінити очікувані доходи та пов'язані з ними ризики;
- оборотів фірми та якість її активів;
- обсягу та якості потоків грошових коштів.

Один з підходів до оцінки діяльності фірми – це аналіз фінансових звітів фірми.

Аналіз фінансових звітів допомагає вивчити ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, кредитоспроможність підприємства.

При аналізі фінансових звітів найважливішим є фінансовий стан фірми в минулий час і в звітний період. Такий аналіз дозволяє визначити вірогідність успіху чи банкрутства фірми.

Аналіз фінансових звітів починається з попереднього знайомства з компанією, далі проходить до поглибленого розгляду її діяльності та структури її фінансів, відображених в фінансових звітах фактичного чи прогнозованого характеру.

Фінансова звітність – це сукупність форм звітності, які складені на основі даних фінансового обліку з метою надання зовнішнім і внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у вигляді, який зручний і зрозумілий для прийняття цими користувачами певних ділових рішень.

У фінансовому аналізі фінансовому менеджменті використовують такі концепції фінансового обліку:

- грошового вимірювання;
- реалізації;
- обережності;
- матеріальності;
- зіставлення (накопичення);
- вартості;
- функціонуючого підприємства;
- самостійного господарюючого суб'єкта;
- постійності;
- розкриття інформації;

- об'єктивності;
- подвійності;
- систематичної перевірки.

Мета фінансової звітності – надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів.

Також фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

2.2 Мета і завдання аналізу фінансових звітів

Головна мета аналізу фінансових звітів – дати оцінку результатів ефективності діяльності підприємства за звітний період і його поточного фінансового стану; своєчасно виявляти й усувати недоліки в фінансові й діяльності та знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства та підвищення його платоспроможності.

При цьому необхідно вирішити такі завдання:

1. На підставі вивчення взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної і фінансової діяльності дати оцінку виконання плану з надходження фінансових ресурсів та їх використання з позиції поліпшення фінансового стану підприємства.

2. Прогнозування можливих фінансових результатів економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності й наявності власних і позичкових ресурсів, розробка моделей фінансового стану за різноманітних варіантів використання ресурсів.

3. Розробка конкретних заходів, котрі спрямовані на ефективніше використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

За допомогою аналізу фінансових звітів проводять:

- попередню (загальну) оцінку фінансового стану підприємства;
- аналіз кредитоспроможності підприємства та ліквідності його балансу;
- аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз фінансових результатів підприємства;
- аналіз обігу оборотних коштів;
- оцінку потенційного банкрутства;
- аналіз доходності (рентабельності);
- аналіз використання капіталу;
- аналіз рівня самофінансування;
- аналіз валютної самоокупності.

Слід пам'ятати, що основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є звітний бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів,

відомості про стан майна підприємства та інші форми звітності, дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті балансу. Бухгалтерський облік – це мова бізнесу. Для прийняття правильних управлінських рішень навіть на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів.

Процес уніфікації називають стандартизацією бухгалтерського обліку. Стандарт у широкому розумінні – зразок, еталон, модель, що приймаються за вихідні для порівняння з ними інших подібних об'єктів. Стандартизація бухгалтерського обліку – це процес розробки та послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів до визнання, оцінки і відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку.

2.3 Загальні вимоги до фінансової звітності відповідно до стандартів бухгалтерської звітності

Загальні вимоги до фінансової звітності викладені в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 (далі – П(С)БО 1), затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87. Дане положення встановлює:

- мету фінансових звітів;
- їх склад;
- звітний період;
- якісні характеристики та принципи, якими слід керуватися під час складання фінансових звітів;

- вимоги до розкриття інформації у фінансових звітах.

П(С)БО 1 повинне застосовуватися при підготовці і наданні фінансових звітів підприємствами, організаціями, установами та іншими юридичними особами (надалі – підприємствами) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ). Проте тут не розглядаються правила складання консолідованої фінансової звітності.

Основою П(С)БО 1 є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (переглянутий у 1997 році) Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Фінансова звітність визначена П(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності ї забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень

Для прийняття економічних рішень користувачами фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності. За П(С)БО 1, до неї відносяться:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів;

- звіт про власний капітал;
- примітки до звітів.

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), які включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю.

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змінах, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства.

Процес аналізу фінансової інформації на відповідність визначенню певної статті фінансових звітів та описаним критеріям називається визнанням.

Фінансова звітність повинна бути підготовлена та надана користувачам у певні терміни, які визначаються чинним законодавством. У разі надмірної затримки під час надання звітної інформації вона може втратити свою доречність.

Дані фінансової звітності є основою не тільки для оцінки результатів звітного періоду, але й для їх прогнозування. Так, інформація щодо фінансового стану та результатів діяльності часто використовується як основа для прогнозування майбутнього фінансового стану.

Під час підготовки фінансової звітності кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників – фізичних осіб. Таким чином, особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства. Тому в фінансовій звітності (зокрема, в балансі) передбачене відображення лише зобов'язань власників за внесками до капіталу та розподілу власникам (у вигляді відсотків, дивідендів, вилучення капіталу тощо). Цей принцип отримав назву *принципу автономності підприємства*.

Отже, якщо власник підприємства вносить власні грошові кошти у банк з метою збільшення статутного капіталу даного підприємства, то ця операція буде відображена у фінансовій звітності. Якщо ж метою власника буде отримання відсотків за депозитним вкладом, що здійснений його власними коштами, та їх використання на свої потреби, то така господарська операція не вплине на показники фінансової звітності.

Фінансові звіти складаються також виходячи з *принципу безперервності діяльності підприємства*, тобто підприємство не має ні наміру, ані потреби ліквідуватися або суттєво зменшувати масштаби своєї діяльності, і залишатиметься таким у подальшому (принаймні протягом наступного звітного періоду).

Принцип періодичності припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності.

Передбачається також складання проміжної звітності (квартальної та місячної) наростаючим підсумком з початку року.

Принцип нарахування полягає в тому, що результати господарських операцій визнаються, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються або

сплачуються грошові кошти), і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться. Завдяки цьому користувачі отримують інформацію не тільки про минулі операції, пов'язані з виплатою або отриманням грошових коштів, але й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому та про ресурси, які мають надійти у майбутньому. Така інформація щодо минулих операцій є найбільш корисною для прийняття користувачами економічних рішень.

П(С)БО 1 зазначає, що принцип нарахування має застосовуватися одночасно з *принципом відповідності*, за яким витрати визнаються у звіті про фінансові результати на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами.

У складі річного бухгалтерського звіту українських підприємств передбачена форма №3 “Звіт про фінансово-майновий стан” та пояснювальна записка. Проте інформація, яка в них наводиться, лише в незначній мірі покриває потреби користувачів для здійснення ретроспективного та перспективного аналізу діяльності підприємства з метою прийняття економічних рішень.

Щоб скласти фінансову звітність, керівництво підприємства формує *облікову політику*, тобто обирає принципи, методи і процедури обліку таким чином, щоб достовірно відобразити фінансове положення і результати діяльності підприємства та забезпечити зіставність фінансових звітів.

2.4 Баланс як основне джерело інформації для фінансового аналізу

Основним звітним документом фірми є бухгалтерський баланс, який являє собою моментальний знімок фінансово-господарського стану фірми на певну дату. Баланс дозволяє зробити оцінку найсуттєвіших ознак фірми.

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація про економічні ресурси, що ним контролюються, його фінансову структуру, ліквідність та платоспроможність, а також здатність адаптуватись до змін середовища, в якому воно функціонує.

Елементами балансу, безпосередньо пов'язаними з визначенням фінансового стану підприємства та змін в ньому, є:

- активи;
- зобов'язання;
- власний капітал.

2.5. Звіт про фінансові результати як джерело інформації про прибутковість підприємства

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати і фінансові результати підприємства.

Звіт про фінансові результати (форма №2) складається з трьох розділів.

Призначення звіту про фінансові результати полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою у формі звіту передбачається послідовне зіставлення його статей. Таким чином, процес розрахунку прибутку (збитку) звітного періоду може бути поділений на такі кроки:

1. Визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
2. Розрахунок валового прибутку (збитку);
3. Визначення фінансового результату – прибутку (збитку) – від операційної діяльності;
4. Розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування;
5. Визначення прибутку (збитку) від звичайної діяльності;
6. Визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

У розділі II звіту про фінансові результати операційні витрати (на виробництво, збут, управління та інші операційні витрати) надаються в розрізі економічних елементів (рис. 2.1).

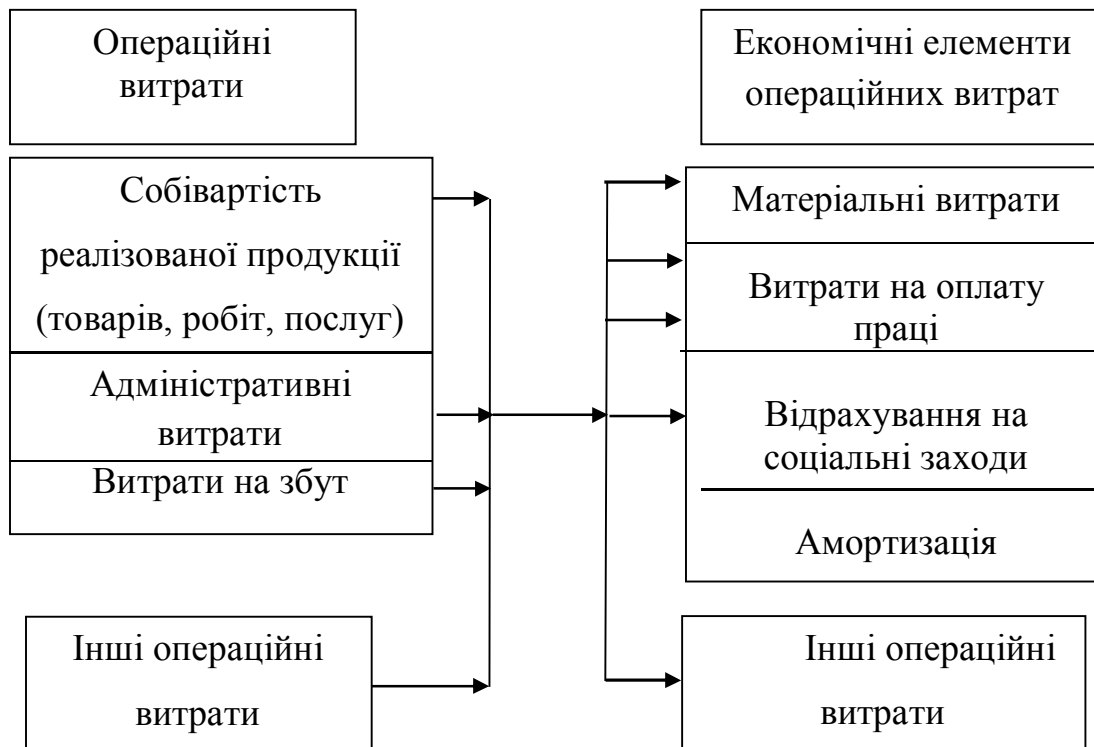


Рисунок 2.1 – Взаємозв'язок класифікації операційних витрат за функціями та економічними елементами

У примітках до звіту про фінансові результати надають більш детальну інформацію про доходи (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Вимоги до розкриття інформації про доходи у примітках до звіту про фінансові результати

Тема 3 АНАЛІЗ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1. Економічна сутність і структура майна підприємства .
- 3.2. Аналіз необоротних активів підприємства.
- 3.3. Аналіз нематеріальних активів підприємства.
- 3.4. Аналіз основних фондів підприємства .

3.1. Економічна сутність і структура майна підприємства

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, котре належить йому на правах власності чи володіння. Все майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називається його активами.

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку; це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигод у майбутньому.

Активи підприємства розподіляються за різними класифікаційними ознаками [рис. 3.1].

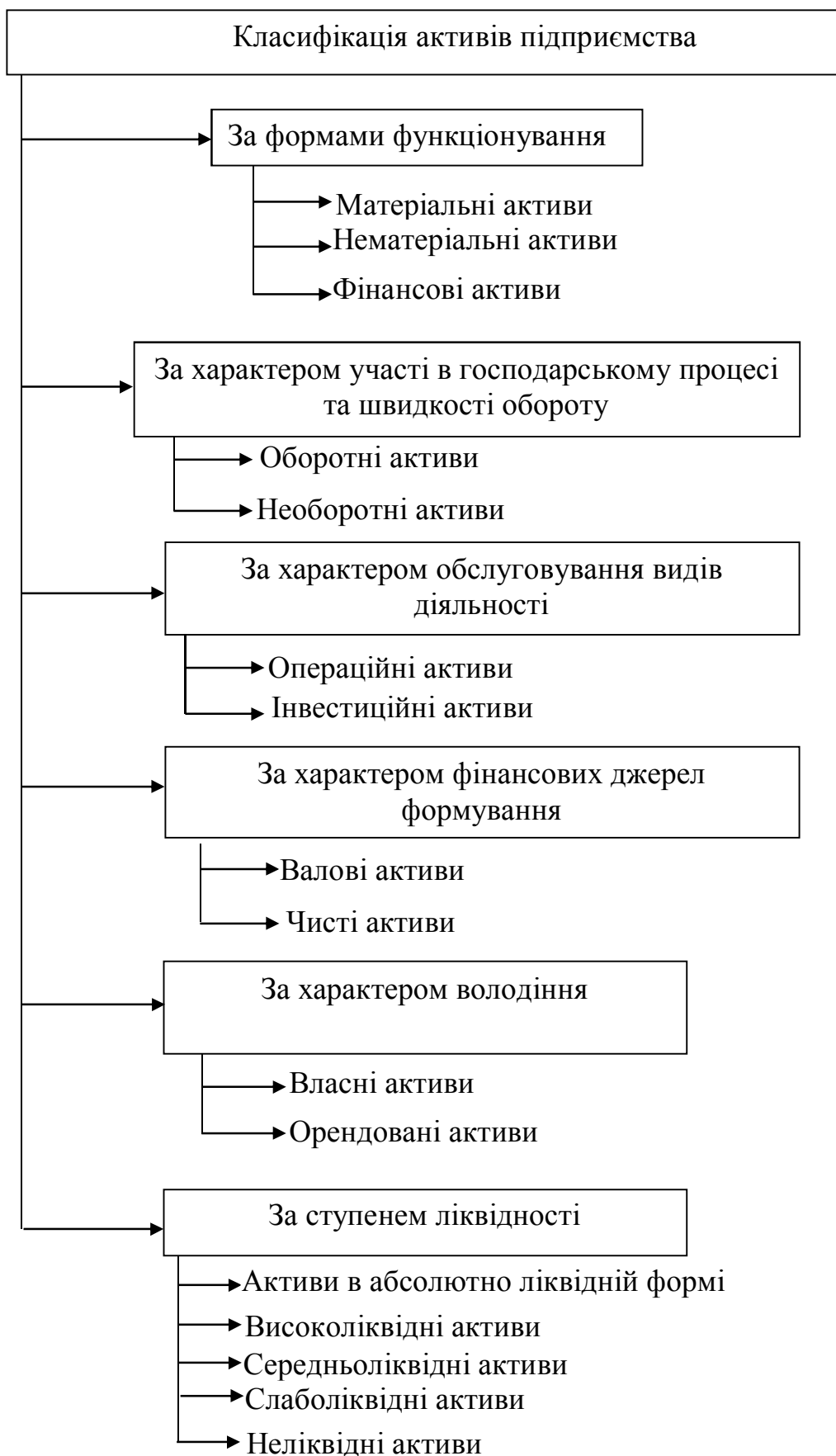


Рисунок 3.1 – Класифікація активів підприємства за основними ознаками

За формою функціонування активів виділяють:

- матеріальні активи, які характеризують активи підприємства, котрі мають матеріальну форму. Це основні засоби, незавершені капітальні вкладення, устаткування, виробничі запаси сировини та матеріалів, запаси швидкозношуваних предметів (МШП), обсяг незавершеного виробництва, інші види матеріальних активів;

- нематеріальні активи, які характеризують активи підприємства, котрі не мають матеріальної форми, але приймають участь в господарській діяльності та приносять прибуток. До них відносяться придбання підприємством прав користування окремими природними ресурсами, патентні права на використання винаходів, «ноу-хау» – сукупність технічних, технологічних, управлінських, комерційних і інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, які є предметом інновацій, але не запатентованих, права на виробничі моделі, товарний знак – емблема, рисунок чи символ, торгова марка – право на виключне використання фірмового найменування юридичної особи, права на використання комп'ютерних програм, «гудвіл» – різниця між ринковою вартістю підприємства як майнового комплексу і його балансовою вартістю, інші аналогічні види майнових цінностей підприємства;

- фінансові активи, які характеризують різні фінансові інструменти, котрі належать підприємству або знаходяться в його володінні. Це грошові активи в національній валюті, грошові активи в іноземній валюті, дебіторська заборгованість у всіх її формах, короткострокові фінансові вкладення, довгострокові фінансові вкладення.

За характером участі в господарському процесі та швидкістю обороту активів виділяють:

- оборотні (поточні) активи, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, котрі обслуговують поточну виробничо-комерційну (операційну) діяльність і повністю використовуються впродовж одного виробничо-комерційного циклу. До них відносять такі елементи: виробничі запаси сировини та напівфабрикатів, запаси МШП, обсяг незавершеного виробництва, запаси готової продукції, дебіторську заборгованість, грошові активи в національній і іноземній валюті, короткострокові фінансові вкладення, витрати майбутніх періодів;

- необоротні активи, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, котрі багаторазово використовуються в процесі господарської діяльності та переносять на продукцію свою вартість поступово. Це основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, устаткування, довгострокові фінансові вкладення, інші види необоротних активів.

За характером обслуговування окремих видів діяльності виділяють:

- операційні активи – це сукупність майнових цінностей, котрі використовуються у виробничо-комерційній (операційній) діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку. До складу операційних активів відносять: виробничі основні засоби, нематеріальні

активи, які обслуговують операційний процес, оборотні операційні активи за виключенням короткострокових фінансових вкладень;

- інвестиційні активи, які характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, пов'язаних із здійсненням його інвестиційної діяльності. Це незавершені капітальні вкладення, устаткування, довго - та короткострокові фінансові вкладення.

За характером фінансових джерел формування активів виділяють:

- валові активи – це сукупність майнових цінностей (активів) підприємства, які сформовані за рахунок як власного, так і позикового капіталу;

- чисті активи, які характеризують вартісну сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих виключно за рахунок його власного капіталу.

За характером володіння активами виділяють:

- власні активи;

- активи, взяті в оренду (лізинг).

За ступенем ліквідності активів виділяють:

- активи в абсолютно ліквідній формі – це активи, котрі не потребують реалізації, тобто грошові активи в національній і іноземній валюті;

- високоліквідні активи – це активи, які можуть бути швидко конвертовані в грошову форму (як правило, на термін до одного місяця) без втрат своєї поточної ринкової вартості з метою своєчасного забезпечення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями. До них відносять короткострокові фінансові вкладення та короткострокову дебіторську заборгованість;

- середньоліквідні активи – це всі форми дебіторської заборгованості, крім короткострокової та безнадійної, запаси готової продукції для реалізації;

- слаболіквідні активи – це активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише впродовж значного періоду часу (від півроку і вище). Це запаси сировини, напівфабрикатів, запаси МШП, основні засоби, незавершені капітальні вкладення, устаткування, довгострокові фінансові вкладення;

- неліквідні активи – такі види активів, які самостійно не можуть бути реалізовані. Це безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів, збитки поточних та минулих років.

Активи мають визнаватись і відображатись в балансі в грошовому виразі з використанням певної бази оцінки, а саме:

1. Історичної собівартості.

2. Поточної собівартості.

3. Вартості реалізації.

4. Теперішньої вартості.

Основою оцінки є історична собівартість. Вона, як правило, комбінується з іншими оцінками.

Фінансовий стан підприємства в значній ступені залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. В процесі

функціонування підприємства величина активів і їх структура постійно змінюються. Характеристику про якісні зміни в структурі майна та його джерел можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності.

Вертикальний аналіз показує структуру майна підприємства та його джерел. Показники структури розраховуються у відсотках до валюти балансу.

Горизонтальний аналіз звітності складається в побудові однієї чи декількох аналітичних таблиць, в яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (зниження).

На практиці нерідко об'єднують горизонтальний і вертикальний аналіз, тобто будують аналітичні таблиці, які характеризують як структуру майна підприємства та їх джерел, так і динаміку окремих його показників.

На цій стадії аналізу формується уявлення про діяльність підприємства, виявляються зміни в складі його майна і джерелах, встановлюються взаємозв'язки різних показників. З цією метою визначають співвідношення окремих статей активу і пасиву балансу, їх питома вага в загальному підсумку (валюті) балансу, розраховують суми відхилень в структурі основних статей балансу в порівнянні з минулим періодом.

Структура вартості майна дає загальну уяву про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах і співвідношення позикових і власних коштів підприємства в пасивах.

До структури майна (активів) підприємства належать три складові:

- Необоротні активи;
- Оборотні активи;
- Витрати майбутніх періодів.

Найбільш загальну структуру активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів.

Аналіз динаміки складу і структури майна дає можливість встановити розмір абсолютного та відносного приросту чи зменшення всього майна підприємства і окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства.

Показники структурної динаміки відображають частку участі кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів. Їх аналіз дозволяє зробити висновок про те, в які активи вкладені знов залучені фінансові ресурси чи які активи зменшились за рахунок відтоку фінансових ресурсів.

Ключовим показником першого етапу аналізу фінансового стану підприємства є співставлення темпів зростання обороту (обсягу продаж) з темпами зростання обсягу сукупних активів. Коли перший показник вищий за другий, можна зробити висновок, що підприємство правильно, раціонально регулює активи.

Таким чином, в активі балансу відображаються, з одного боку, виробничий потенціал, який забезпечує можливий для здійснення основної (операційної) діяльності підприємства, а з іншого боку, активи, які створюють умови для здійснення інвестиційної і фінансової діяльності. Ці види діяльності

тісно взаємопов'язані. Тому після загальної оцінки динаміки складу та структури майна необхідно детально оцінити стан, рух і причини зміни кожного виду майна підприємства.

3.2 Аналіз необоротних активів підприємства

Під основним капіталом (необоротними активами) підприємства розуміють сукупність усіх майнових прав, які належать даному суб'єкту господарювання, в тому числі основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти. До необоротних активів належать:

- нематеріальні активи;
- незавершене будівництво;
- основні засоби;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- інші необоротні активи.

3.3 Аналіз нематеріальних активів підприємства

Частиною майна підприємства є нематеріальні активи, які являють собою вкладання грошових коштів підприємства в нематеріальні об'єкти, які використовуються на протязі довгострокового періоду в господарській діяльності підприємства та приносять дохід.

Нематеріальні активи – ідентифікований немонетарний актив без фізичної субстанції, який утримується підприємством з метою використання у процесі виробництва або постачання товарів і надання послуг, здачі в оренду іншим особам або для адміністративних цілей.

В узагальненому вигляді можна дати таку характеристику нематеріальних активів: це вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності та інших майнових прав. Зокрема, до нематеріальних активів відносяться права на використання майна, користування земельними ділянками, природними ресурсами, права промислової власності, права інтелектуальної власності, ділова репутація (гудвіл), привілеї, патенти, ліцензії, «ноу-хау», програмне забезпечення, авторські права, товарні та фірмові знаки, організаційні витрати, торгові марки, тощо.

Нематеріальні активи за характером застосування подібні до основних засобів. Вони використовуються довгий час, приносять прибуток, але в ході використання втрачають свою вартість. Особливістю нематеріальних активів є відсутність матеріально-речової структури і внаслідок цього велика складність при визначенні вартості нематеріальних активів та прибутку, який приносять дані активи. І ці особливості нематеріальних активів слід враховувати в ході фінансового аналізу.

Первісна оцінка нематеріальних активів здійснюється за собівартістю їх придбання чи створення.

Справедлива вартість нематеріального активу – це сума, за якою актив може бути обмінаний чи отриманий в операції між незалежними, обізнаними та зацікавленими сторонами.

До вартості нематеріальних активів включаються покупна ціна, витрати, пов'язані з їх придбанням та приведенням до стану готовності.

Вартість нематеріальних активів шляхом нарахування зносу, переноситься на собівартість продукції.

Як правило, методом амортизації нематеріальних активів є метод прямолінійного списання. Ліквідаційна вартість нематеріальних активів звичайно прирівнюється до нуля.

3.4 Аналіз основних фондів

Основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та надання послуг, для здачі в оренду іншим особам або для адміністративних цілей, будуть використовуватися протягом більше одного періоду, функціонують у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, а також капітальні вкладення в об'єкти, що належить до основних засобів.

До основних засобів належать засоби праці, які багаторазово використовуються на протязі виробничого циклу, не змінюючи при цьому свою натурально-речову форму. Життєвий цикл основних засобів складається із таких етапів: надходження, участь у виробничому процесі, пересівання в межах підприємства, ремонт, здавання в оренду, інвентаризація та вибуття.

Вартість основних засобів в міру їх зносу переноситься частинами на вартість продукції у вигляді амортизації основних засобів. Суми амортизації накопичуються у амортизаційному фонді.

Серед основних виробничих засобів виділяються активна та пасивна їх частини. Перші безпосередньо впливають на продукт, визначають масштаби його виробництва та рівень продуктивності праці. До цієї частини основних виробничих засобів відносяться машини та устаткування, інструмент. До пасивної частини основних виробничих засобів відносяться ті з них, які створюють необхідні умови для процесу праці: будівлі, споруди, передавальні пристрої тощо.

Співвідношення між активною та пасивною частинами основних виробничих засобів визначаються, перш за все, специфікою виробничих та технологічних процесів, які відбуваються в даному суб'єкті, та рівня технологічного оснащення суб'єкту господарювання.

Об'єкт основних засобів визнається як актив тоді, коли існує ймовірність того, що підприємство буде отримувати в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням активу, та його оцінка може бути достовірно визначена.

Стан виробничого потенціалу – найважливіший фактор ефективності основної діяльності підприємства. Бухгалтерська звітність дозволяє досить детально проаналізувати наявність, стан і зміни найважливішого елемента виробничого потенціалу підприємства – його основних засобів.

В процесі виробництва основні засоби, які експлуатуються, зношуються фізично та старіють морально. Ступінь фізичного зносу визначається в процесі нарахування амортизації. Для аналізу руху основних засобів складають таблицю (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Рух основних засобів підприємства

Показники	Залишок на початок року	Введено	Вибуло	Залишок на кінець року	Темп зміни, %
Первісна вартість основних засобів, т. г.					
в тому числі: активна частина, тис. грн.					
Залишкова вартість основних засобів					
Частка активної частини основних засобів, %					
Коефіцієнт гідності, %					
Коефіцієнт зносу, %					
Коефіцієнт оновлення, %					
Коефіцієнт вибуття, %					

Особливості структури та функціонального призначення різних елементів майна підприємства слід враховувати при їх аналізі. Показники майнового стану підприємства характеризують стан та структуру активів підприємства у сукупності з їх джерелами покриття (пасивами), їх можна поділити умовно на дві групи: показники, які визначають стан основних засобів, та показники, які визначають стан оборотних коштів. Якісна характеристика основних засобів оцінюється за допомогою показників:

- частка активної частини основних засобів;
- коефіцієнта зносу;
- коефіцієнта гідності;
- коефіцієнта оновлення;
- коефіцієнта вибуття;
- індексом постійного активу;
- коефіцієнтом довгострокового залучення позикових коштів;
- коефіцієнт накопичення зносу;
- коефіцієнт реальної вартості майна тощо.

Усі ці показники характеризують майновий стан підприємства з різних боків. *Індекс постійного активу* показує долю основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів і розраховується за формулою:

$$КПА = \frac{Oз}{Bк}$$

де *Oз* – основні засоби та необоротні активи;

Bк – власні кошти.

Коефіцієнт накопичення зносу визначає інтенсивність формування одного із джерел коштів на капітальні вкладення. Цей показник розраховується за формулою:

$$КНЗ = \frac{Cз}{Cоз}$$

де *Cз* – нарахована сума зносу;

Cоз – початкова балансова вартість основних засобів.

Цей показник свідчить про ступінь фінансування основних засобів за рахунок зносу.

Важливим показником характеристики майнового стану підприємства є *коефіцієнт реальної вартості майна*, який показує, яку частку в вартості майна становлять засоби виробництва. Цей показник визначається за формулою:

$$КВМ = \frac{Oзз + Bз + Hв + Mшп}{A}$$

де *Oзз* – основні засоби за залишковою вартістю;

Bз – виробничі запаси;

Hв – незавершене виробництво;

Mшп – малоцінні та швидкозношувані предмети;

A – вартість активів підприємства.

Цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва.

В сучасних умовах високого технічного рівня виробництва фінансовий стан будь-якого підприємства багато в чому визначається обсягами та прогресивністю основних засобів, їх технічним станом, ефективністю їх обертання. Тому усі ці характеристики використання основних засобів постійно повинні бути у центрі уваги фінансового менеджера і аналітика.

Задачами фінансового аналізу використання основних засобів є:

- забезпеченість основними засобами (відповідність величини, складу та технічного рівня засобів потребам в них, своєчасності їх поповнення);
- технічний стан основного капіталу;
- ступінь використання основних засобів по факторах, які на них впливають;
- повнота використання основних засобів;
- вплив використання устаткування на обсяг продукції;

- резерви збільшення обсягу продукції за рахунок поліпшення використання основних засобів.

Узагальнюючим показником технічного стану основних засобів є ступінь їх зносу, тобто відношення величини зносу до початкової вартості усіх основних частин (в першу чергу виробничого устаткування та робочих машин, які мають вирішальний вплив на потужність підприємства).

Ступінь зносу основних засобів у відсотках ($r\%$) та її зміни визначаються шляхом співвідношення сум основних засобів (F) та їх зносу (r) в активі та пасиві бухгалтерського балансу на початок та кінець аналізованого періоду:

$$r\% = \frac{R1 \times 100}{F1} - \frac{R0 \times 100}{F0},$$

де індекси 0 та 1 – величини показників на початок та кінець періоду.

Ступінь оновлення основних засобів ($\Delta F\%$) вимірюється відношенням ($y\%$) надходження за аналізований період основних засобів (F_n) до їх кількості на кінець року ($F1$):

$$\Delta F\% = \frac{F_n \times 100}{F1},$$

Чим швидше здійснюється заміна старого устаткування новим, тим більш ефективним та продуктивним є устаткування, оскільки при тривалому використанні воно морально старіє.

Для оцінки технічного рівня основних засобів визначається також питома вага прогресивного устаткування в загальній його кількості та вартості.

Найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних виробничих засобів є показник використання виробничої потужності.

Якщо сумарна виробнича потужність недостатньо використовується, то необхідно встановити, випуск яких саме видів продукції негативно впливає на загальний рівень використання потужностей по плану та фактично.

Відсоткові показники використання потужностей - плановий ($K_{пл}\%$) та фактичний ($K_{ф}\%$) розраховуються за формулами:

$$K_{пл}\% = \frac{Q_{іпл} \times 100}{Z_{іпл}},$$

$$K_{ф}\% = \frac{Q_{іф} \times 100}{Z_{іф}},$$

де $Q_{іпл}$ та $Q_{іф}$ – плановий та фактичний випуск i -го виду продукції;

$Z_{іпл}$ та $Z_{іф}$ – планова та фактична потужність по випуску цього виду продукції.

Іншим узагальнюючим показником використання основних засобів є також фондovіддача (f), тобто відношення обсягу продукції за аналізований період до основних виробничих засобів:

$$f = \frac{O}{F},$$

де O – випуск продукції;

F – основні виробничі засоби.

Показник, зворотний фондovіддачі - фондомісткість, яка розраховується по формулах:

$$f1 = \frac{1}{F} \quad \text{або} \quad f1 = \frac{F}{O},$$

Перевагою показника фондомісткості є те, що його чисельник може бути розкладений на складові частини по окремих цехах та групах устаткування. Це дозволить встановити вплив використання техніки на кожній виробничій ділянці на узагальнюючий показник використання засобів.

При визначенні показників фондovіддачі, фондомісткості обсяг продукції може розраховуватись у вартісних, натуральних та умовних одиницях.

На рівень фондovіддачі (фондомісткості) у вартісному виразі впливають такі фактори:

- рівень цін на продукцію;
- структура ціни та її зміни внаслідок асортиментних змін;
- оцінка основних виробничих засобів;
- структура засобів;
- технічний їх рівень та стан;
- ступінь використання.

Для визначення впливу змін у структурі та асортименті продукції на динаміку фондovіддачі співставляють динаміку обсягів виробництва та динаміку показників фондovіддачі, розрахованих на базі чистої та валової продукції.

Необхідно також аналізувати вплив на фондovіддачу оцінки основних виробничих засобів, яка коливається по однакових за своєю технічною якістю основних засобах в залежності від часу їх надходження та від того, чи здійснювалось будівництво споруд господарським чи підрядним засобом. Переоцінка основних засобів по відновлюваній вартості у перші роки після її проведення підсилюють вірогідність показників фондovіддачі та фондомісткості. Вплив структури основних виробничих засобів на фондovіддачу обумовлений тим, що різні категорії основних виробничих засобів неоднаково активно приймають участь у виробничому процесі. Співставлення темпів росту фондovіддачі на гривню вартості основних засобів, в тому числі машин та устаткування, дозволить виявити вплив змін в структурі основних засобів на ефективність їх використання.

Тема 4 АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

4.1 Зміст, завдання та основні напрямки аналізу оборотних активів

4.2 Аналіз структури оборотних активів підприємства

4.3 Аналіз ефективності використання оборотного капіталу

4.1 Зміст, завдання та основні напрямки аналізу оборотних активів

Оборотний капітал – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговує господарський процес і повністю використовується протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу. Оборотний капітал безпосередньо бере участь у створенні нової вартості, функціонуючи в процесі кругообороту всього капіталу. Співвідношення основного й оборотного капіталу впливає на величину отриманого прибутку.

Аналіз оборотних активів здійснюють з метою забезпечення такої організації, щоб забезпечити ефективність їх використання. Зазначений аналіз здійснюють за такими напрямками:

- аналіз складу та структури оборотних активів;
- оцінка оптимальності визначеної потреби підприємства в оборотних активах;
- аналіз джерел формування оборотних активів;
- оцінка маневрування оборотними активами;
- аналіз оборотності оборотних активів за звітний період;
- аналіз виробничих запасів і дебіторської заборгованості;
- аналіз грошових коштів на підприємстві;
- аналіз збереження та ефективного використання оборотних активів.

Основною інформаційною базою для аналізу оборотного капіталу є фінансова звітність підприємства.

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку регламентовано форми фінансової звітності та зміст. До складу фінансової звітності входять:

- Баланс (ф. № 1);
- Звіт про фінансові результати (ф. № 2);
- Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3);
- Звіт про власний капітал (ф. № 4);
- Примітки до звітності (ф. № 5).

За доступністю інформація поділяється на відкриту і закриту, що є комерційною таємницею, тому й фінансовий аналіз може бути двох видів: внутрішній і зовнішній.

Особливість звітності, розробленої згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, полягає в тому, що нею можуть широко користуватися різні користувачі, вивчаючи ту інформацію, яка їм потрібна. Здійснювати аналіз оборотних активів необхідно з урахуванням їх класифікації.

У зарубіжній та вітчизняній практиці оборотні активи класифікують за низкою ознак.

За *фінансовими особливостями формування* оборотні активи підприємства поділяють на валові та чисті.

Валові оборотні активи (або валовий оборотний капітал) – це увесь їх обсяг незалежно від джерел фінансування.

Чисті оборотні активи (або чистий робочий капітал) – це різниця між валовою сумою активів та загальною сумою поточних (короткострокових) пасивів підприємства. Чистий оборотний капітал являє собою власні оборотні активи. У нормальних умовах функціонування суб'єктів господарювання величина поточних активів вища від поточних зобов'язань, тобто сума оборотних активів перевищує кредиторську заборгованість.

За *належністю* оборотні активи поділяють на власні та позикові (залучені).

Власні оборотні активи характеризують ту їх частину, яка сформована за рахунок власного капіталу підприємства, до якого згідно з нормативною базою України умовно відносять так звані «стійкі пасиви».

Власний оборотний капітал підприємства з розвитком підприємницької діяльності та акціонування відіграє визначальну роль, оскільки забезпечує фінансову стійкість і оперативну самостійність суб'єкта господарювання. Власні оборотні активи приватизованих підприємств перебувають у повному їх розпорядженні, тобто підприємства мають право їх продавати, передавати іншим суб'єктам господарювання, громадянам, здавати в оренду тощо.

Позикові (залучені) оборотні активи характеризують ту їх частину, яка сформована за рахунок залученого підприємством товарного або фінансового кредиту як на довго-, так і на короткостроковій основі.

За *рівнем ліквідності* всі види оборотних активів поділяють за критерієм швидкості їх перетворення на гроші з метою забезпечення платоспроможності підприємства. У загальному їх складі виділяють:

- *абсолютно ліквідні активи*, або оборотні активи у формі готових засобів платежу (гроші в касі та на поточних рахунках у банку);

- *швидколіквідні оборотні активи*, до яких відносять усі форми дебіторської заборгованості на користь підприємства, крім безнадійної;

- *низьколіквідні оборотні активи*, до яких належать запаси товарно-матеріальних цінностей у різних формах.

За *формами функціонування у конкретному періоді часу* оборотні активи поділяють на матеріальні та фінансові.

До *матеріальних* відносять оборотні активи у формі запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва та готової продукції.

До *фінансових* належать оборотні активи у формі грошових коштів, короткострокових фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Таку класифікацію оборотних активів використовують при плануванні відповідних матеріальних або фінансових потоків на підприємстві. Доцільною вона є й для аналізу.

За рівнем варіабельності розміру оборотні активи поділяють на постійні та тимчасові.

Постійними оборотними активами вважають такі, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства (протягом часу, що розглядається), визначають мінімальну потребу в них, що забезпечує господарську діяльність, є основою постійного оборотного капіталу.

При виникненні додаткової потреби в коштах утворюється змінний (тимчасовий) оборотний капітал.

Тимчасовими оборотними активами називають такі, обсяг яких коливається відповідно до сезонних потреб виробництва та реалізації продукції або до циклічних змін кон'юнктури ринку. У певні періоди часу тимчасові оборотні активи набувають нульового значення.

Отже, на основі проведеного аналізу забезпечують ефективне управління оборотним капіталом.

4.2 Аналіз структури оборотних активів підприємства

Стан оборотних коштів підприємства характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між підсумком розділу I пасиву балансу «Власний капітал» та підсумком розділу I активу балансу «Необоротні активи». Отже, із суми розділу I пасиву балансу «Власний капітал» та суми рядка «Забезпечення наступних витрат і платежів» вираховується сума показників розділу I активу «Необоротні активи».

Найчастіше власні оборотні кошти розраховують як різницю між оборотними активами та поточними зобов'язаннями.

Точність фінансового аналізу оборотних активів і фінансових коефіцієнтів може бути забезпечена у разі розшифровок у Примітках до фінансової звітності складу «Витрат майбутніх періодів» щодо оборотних і необоротних активів, а «Доходів майбутніх періодів» у розрізі довгострокових та поточних зобов'язань та врахуванні їх при розрахунках.

Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативом дає змогу встановити нестачу або надлишок власних оборотних коштів.

Нестача власних оборотних коштів означає перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю їх, що може бути з вини самого підприємства, інших підприємств, у результаті зміни умов господарювання (наприклад, несвоєчасне фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів), через стихійне лихо та з інших причин.

Основними причинами нестачі (браку) власних оборотних коштів можуть бути:

- незадовільна робота маркетингової служби;
- недоотримання передбаченого прибутку;
- невисока відповідальність підприємств за формування і збереження власних оборотних коштів та їх нецільове використання;
- несвоєчасне фінансування приросту нормативу оборотних коштів;

- наявність необґрунтованої дебіторської заборгованості (несвоєчасні розрахунки) тощо;

- значне зростання цін у результаті інфляційних процесів.

Надлишок власних оборотних коштів створюється в підприємств у разі перевищення розмірів оборотних коштів над їх нормативами, необхідними для задоволення постійних мінімальних потреб виробництва в ресурсах.

До причин появи надлишку власних оборотних коштів можна віднести:

- перевищення фактично отриманого прибутку над передбаченим планом;

- несплату в повному обсязі платежів до бюджету та державних цільових фондів;

- безоплатного надходження (отримання) товарно-матеріальних цінностей від інших організацій;

- неповного використання прибутку на інші цілі, передбачені фінансовим планом, тощо.

Порівнюючи на певну дату різних періодів фактичну наявність власних оборотних коштів з нормативною, можна судити про абсолютну зміну їх величин.

До показників, що характеризують стан оборотних коштів, відносять коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства ($K_{p.v}$). Цей показник визначають як відношення вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства

$$K_{p.v} = \frac{\Phi_n}{M},$$

де Φ_n – фактична наявність (вартість оборотних коштів, грн);
 M – вартість майна підприємства, грн.

Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів показує, яку частку в майні підприємства вони займають. Залежно від типу виробництва, виду продукції та інших чинників ця частка може бути різною. Однак бажано, щоб вона забезпечувала можливість ритмічного, безперебійного виробництва і, в разі потреби, швидкої ліквідності оборотних активів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовують різні показники, найважливішим з яких є швидкість обороту, яку обчислюють у днях. Вона характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять усі стадії кругообороту на підприємстві

$$O = \frac{C \cdot T}{P},$$

де O – строк обороту оборотних коштів, днів;

C – середні залишки нормованих оборотних коштів, грн;

T – тривалість періоду, за який обчислюється оборот, днів;

P – обсяг реалізованої продукції, грн.

Середню вартість оборотних коштів можна розрахувати як середню арифметичну або середню хронологічну. Дані для розрахунку використовують залежно від періоду (рік, півріччя, квартал тощо), за який визначають оборотність. Якщо її розраховують за рік, то для розрахунку необхідно брати наявність оборотних коштів на початок кожного місяця.

Отже, формула, за якою визначають середню арифметичну, буде мати такий вигляд:

$$C = \frac{(C_1 + C_2 + \dots + C_{12} + C_{13})}{13},$$

де $C_1 + C_2 + \dots + C_{12}$ – сума (вартість) оборотних коштів на початок кожного місяця року (з січня по грудень);

C_{13} – сума оборотних коштів на початок наступного року.

Середню суму оборотних коштів із середньою хронологічною обчислюють за формулою

$$C = \frac{(1/2C_1 + C_2 + \dots + C_{12} + C_{13})}{12}.$$

Тривалість обороту коштів – це синтетичний показник, за допомогою якого можна визначити одночасно результати процесу матеріального відтворення – обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період – та ефективність використання в цьому процесі матеріальних засобів і коштів.

Оборот оборотних коштів обчислюють за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час їх обороту з плановим, визначають прискорення або уповільнення обороту як щодо всіх нормованих оборотних коштів, так і щодо окремих їх статей.

Внаслідок прискорення обороту оборотних коштів із обороту вивільняється частина коштів, яку обчислюють множенням фактичного одноденного обсягу реалізації продукції на дні прискорення обороту оборотних коштів.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовують *коефіцієнт обороту*, який визначають за формулою

$$K_o = \frac{P}{C},$$

де K – коефіцієнт обороту;

P – обсяг реалізації;

C – середня величина оборотних коштів.

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Чим більше оборотів вони здійснюють, тим краще використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є оберненим до коефіцієнта обороту показником і визначається за формулою

$$K_z = \frac{C}{P}.$$

Він характеризує наявність оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн обороту, тим ефективніше вони використовуються.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів застосовують коефіцієнт ефективності (*прибутковість оборотних коштів*) і рентабельності, які обчислюють за формулами:

$$K_e = \frac{\Pi}{C}; P = \frac{\Pi}{C} \cdot 100\%,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції, грн;

P – рентабельність оборотних коштів, %.

Якщо K_e є абсолютним показником і характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів, то P – відносний показник, що визначає ступінь використання оборотних коштів. Чим більше значення першого і другого показників, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

4.3 Аналіз ефективності використання оборотного капіталу

Поліпшення використання оборотних коштів підприємств і підвищення ефективності виробництва можна досягти через:

1) скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову торгівлю та прями економічні зв'язки з постачальниками;

2) прискорення обороту оборотних коштів за рахунок реалізації непотрібних, залежалих товарно-матеріальних цінностей.

Поліпшення використання оборотних коштів приводить до їх вивільнення. Розрізняють абсолютне та відносне їх вивільнення.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів – це пряме скорочення потреби в оборотних коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотних коштів відбувається тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство з тією самою сумою оборотних коштів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів. Ураховуючи це, слід більше уваги приділяти реалізації заходів, спрямованих на відносне вивільнення оборотних коштів.

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування й розміщення. Раціональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не тільки в різних галузях, а й на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва, рівень технології та організації виробництва, термін виробничого циклу, система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції тощо.

Залежно від розміщення, умов організації виробництва й реалізації продукції оборотні кошти мають різний рівень ліквідності, а отже, ризик використання.

Практика господарювання підтверджує, що найбільш ліквідними і з найменшим ризиком є кошти в касі, на поточних та валютних рахунках в установах банку, вкладені в цінні папери.

Менш ліквідною частиною з певним ризиком вкладення вважають відвантажену продукцію та дебіторську заборгованість покупців. Остання, у свою чергу, може бути менш чи більш ліквідною. Це стосується строкової й простроченої дебіторської заборгованості щодо відвантаженої продукції.

Найменш ліквідними і з найбільшим ризиком вкладення є оборотні кошти в незавершеному виробництві, у витратах майбутніх періодів, у виробничих запасах, у готовій продукції (що її не відвантажено). Це пояснюється тим, що саме ця частина оборотних коштів найбільш віддалена від моменту реалізації та більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо. Отже, ліквідність поточних активів є головним чинником, який визначає ступінь ризику вкладання оборотних коштів.

Ступінь ліквідності в цілому оборотних активів і кожної їх групи визначається як відношення відповідної частки оборотних активів до короткострокових зобов'язань.

Найчастіше в практиці застосовують такі показники:

- коефіцієнт забезпечення власними коштами ($K_{з.к}$) (коефіцієнт автономії K_a);
- коефіцієнт покриття (K_n);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.л}$).

Коефіцієнт забезпечення власними коштами ($K_{з.к}$) визначають як відношення різниці між обсягами власних коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних засобів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошей, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів.

Відповідно до П(С)БО 2 «Баланс» цей $K_{з.к}$ визначається як відношення різниці між обсягами власних коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних засобів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій та інших оборотних активів, тобто:

$$K_{з.к} = \frac{B_k}{\sum_{о.к}}$$

де B_k – власні кошти, грн;

$\sum_{о.к}$ – загальна сума оборотних коштів, грн.

Коефіцієнт характеризує наявність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів. Якщо значення коефіцієнта спадає нижче за 0,1, підприємство є неплатоспроможним. Зростання коефіцієнта проти минулого періоду свідчить

про підвищення фінансової незалежності та зниження ризику фінансових вкладень.

Коефіцієнт покриття K_{Π} – це найбільш узагальнюючий показник ліквідності балансу, який визначається як відношення всіх поточних активів підприємства до суми короткострокових зобов'язань :

$$K_{\Pi} = \frac{\sum_{\text{п.а}}}{\sum_{\text{к.з}}},$$

де $\sum_{\text{п.а}}$ – сума всіх поточних активів, грн;

$\sum_{\text{к.з}}$ – сума короткострокових зобов'язань, грн.

Цей коефіцієнт характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення його боргів протягом року. Вважають, що його рівень у межах 2,0– 2,5 є прийнятним. Він показує, скільки грошових одиниць активів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Коли K_{Π} стає меншим за 1,0, структура балансу вважається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{\text{абс.л}}$) обчислюють як відношення суми грошових коштів та короткострокових фінансових інвестицій підприємства до короткострокових зобов'язань, грн:

$$K_{\text{абс.л}} = \frac{\Gamma_{\text{к}} + K_{\text{в}}}{\sum_{\text{к.з}}},$$

де $\Gamma_{\text{к}}$ – грошові кошти;

$\Gamma_{\text{в}}$ – короткострокові інвестиції;

$\sum_{\text{к.з}}$ – сума короткострокових зобов'язань.

Показник характеризує негайну готовність підприємства погасити свою заборгованість. Достатнім є значення коефіцієнта 0,25– 0,35. Якщо його значення менше ніж 0,2, підприємство вважається неплатоспроможним.

Показники стану й ефективності використання оборотних коштів узагальнимо в таблицю 4.2.

Таблиця 4.2 – Показники стану й ефективності використання оборотних коштів

№ пор.	Показник	Визначення	Економічна суть
1	2	3	4
1	Наявність оборотних коштів	$(B_{\text{к}} + B) - (\Phi_{\text{ос}} + \text{ПК})$	Характеризує величину власних оборотних коштів
	а) нестача	$\Phi_{\text{н}} < \text{Н}$	Перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю
	б) надлишок	$\Phi_{\text{н}} > \text{Н}$	Перевищення фактичної наявності оборотних коштів над нормативом

1	2	3	4
2	Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства	Φ_n / M	Відображує частку вартості оборотних коштів у загальній вартості майна підприємства
3	Оборотність	$\Phi_{об} \cdot T / V_p$	Характеризує час, за який оборотні кошти здійснюють один оборот
4	Коефіцієнт обороту	$V_p / \Phi_{об}$	Характеризує кількість оборотів за період, що аналізується
5	Коефіцієнт завантаження	$\Phi_{об} / V_p$	Показує, скільки оборотних коштів авансовано в 1 грн реалізованої продукції
6	Прибутковість	$\Pi / \Phi_{об}$	Характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів
7	Рентабельність	$\Pi \cdot 100\% / \Phi_{об}$	Визначає ступінь використання оборотних коштів

Примітка: V_k – власні кошти; B – забезпечення наступних витрат; Φ_{oc} – основні засоби та інші необоротні активи; Π_k – позикові кошти; Φ_n – фактична наявність оборотних коштів; H – норматив оборотних коштів; M – вартість майна підприємства; C – середня вартість оборотних коштів; T – тривалість періоду, за який обчислюється оборот оборотних коштів; V_p – обсяг реалізації продукції; Π – прибуток від реалізації продукції.

В усіх цих формулах бере участь показник суми оборотних коштів, який складається з оборотних коштів у виробничих запасах, оборотних коштів у виробництві, готової продукції, коштів і коштів у розрахунках. Отже,

$$\Phi_{об} = \Phi_{з.р} + \Phi_{н.в} + \Phi_{г.п} + \Phi_{н.н}$$

де $\Phi_{з.р}$ – запас ресурсів; $\Phi_{н.в}$ – незавершене виробництво; $\Phi_{г.п}$ – запас готової продукції на складі; $\Phi_{н.н}$ – ненормовані оборотні кошти (готова продукція відвантажена).

Розглянемо проведення аналізу оборотного капіталу на прикладі коефіцієнта оборотності. На основі складових формули вченими розроблено факторну модель.

Наведемо формули впливу окремих чинників на узагальнюючий показник (аналізуватимуться тільки нормовані оборотні кошти). При цьому необхідно враховувати, що при аналізі будуть використані дані за два періоди – базовий та аналізований. Значення базового періоду у формулах позначимо з індексом «б», аналізованого – «а».

Отже,

перший рівень зміни коефіцієнта обороту:

$$\Delta K_{об} = K_{об}^a - K_{об}^b ;$$

другий рівень зміни коефіцієнта обороту за рахунок змін *оборотних коштів*:

$$\Delta K_{об_{фоб}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{об}^a} - K_{об}^b .$$

Зміну коефіцієнта обороту за рахунок зміни *обсягу реалізації* продукції визначають за формулою

$$\Delta K_{об_{вр}} = \frac{\Delta B_p}{\Phi_{об}^a} ;$$

третій рівень по оборотних коштах:

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни *запасів ресурсів*:

$$\Delta K_{об_{фвр}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} - K_{об}^b ;$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни *незавершеного виробництва*:

$$\Delta K_{об_{фнп}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} ;$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни запасу готової продукції на складі:

$$\Delta K_{об_{фг.п}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{об}^a - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b}} .$$

По *обсягу реалізації продукції*:

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни кількості продукції, що реалізується:

$$\Delta K_{об_k} = \Delta K \cdot \Pi^b / \Phi_{об}^a ;$$

зміна коефіцієнта обороту внаслідок зміни середньої ціни продукції:

$$\Delta K_{об_{ц}} = \Delta \Pi \cdot K^a / \Phi_{об}^a .$$

Четвертий рівень по запасах ресурсів.

Зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни випуску продукції в запасах ресурсів

$$\Delta K_{об_{кзн}} = \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot H_{р.б}^b \cdot H_3^b \cdot \Pi_p^b + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} - K_{об}^b ;$$

зміна коефіцієнта обороту через зміни норми витрат ресурсу в запасах ресурсів:

$$\Delta K_{об_{н.р}} = \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot H_{р.б}^a \cdot H_3^b \cdot \Pi_p^b + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot H_{р.б}^b \cdot H_3^b \cdot \Pi_p^b + \Phi_{н.п}^b + \Phi_{г.п}^b} ;$$

зміна коефіцієнта обороту внаслідок зміни норми запасу ресурсу в запасах ресурсів:

$$\Delta K_{об_{н.з}} = \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot N_{р.б}^a \cdot N_3^a \cdot Ц_p^b + \Phi_{н.в}^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot N_{р.б}^a \cdot N_3^a \cdot Ц_p^b + \Phi_{н.в}^b + \Phi_{г.п}^b};$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни ціни ресурсу в запасах ресурсів:

$$\Delta K_{об_{ц.р}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{K_{д.н}^a \cdot N_{р.б}^a \cdot N_3^a \cdot Ц_p^b + \Phi_{н.в}^b + \Phi_{г.п}^b};$$

По *незавершеному виробництву*:

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни денного випуску продукції в незавершеному виробництві

$$\Delta K_{об_{к.д.н}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^b + \Phi_{г.п}^b};$$

зміна коефіцієнта обороту внаслідок зміни виробничого циклу в незавершеному виробництві

$$\Delta K_{об_{т.в.ц}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b};$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни коефіцієнта нарощування витрат у незавершеному виробництві

$$\Delta K_{об_{к.н.з}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b};$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни собівартості готової продукції в незавершеному виробництві

$$\Delta K_{об_c} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^a + \Phi_{г.п}^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + K_{д.н}^a \cdot T_{в.ц}^b \cdot K_{н.з}^b \cdot C^b + \Phi_{г.п}^b};$$

По запасу *готової продукції* на складі: зміна коефіцієнта обертання за рахунок зміни денного випуску продукції в запасі готової продукції на складі:

$$\Delta K_{об_{к.д.н}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.п}^a + K_{д.н}^a \cdot N_{з.г.п}^b \cdot C^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^a + \Phi_{г.п}^b};$$

зміна коефіцієнта обороту за рахунок зміни норми запасу готової продукції в запасі готової продукції на складі

$$\Delta K_{об_{н.з.г.п}} = \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^a + K_{д.н}^a \cdot N_{з.г.п}^b \cdot C^b} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^a + K_{д.н}^a \cdot N_{з.г.п}^b \cdot C^b};$$

зміна коефіцієнта обороту внаслідок зміни собівартості продукції в запасі готової продукції на складі

$$\Delta K_{об_c} = \frac{B_p^b}{\Phi_{об}^a} - \frac{B_p^b}{\Phi_{з.р}^a + \Phi_{н.в}^a + \Phi_{г.п}^b};$$

Після цього значення, наперед підготовлені підставляють у формули.

Тема 5 АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ

- 5.1 Завдання та методологія здійснення аналізу джерел формування капіталу
- 5.2 Аналіз динаміки складу і структури джерел формування капіталу
- 5.3 Оцінка впливу структури активів і пасивів на рентабельність власного капіталу підприємства.
- 5.4 Аналіз вартості капіталу

5.1 Завдання та методологія здійснення аналізу джерел формування капіталу

У сучасних умовах господарювання аналіз джерел формування капіталу є тим фактором, який здійснює безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства – його платоспроможність і ліквідність, величину доходу, рентабельність діяльності. Результати такого тематичного аналізу дозволяють підвищити ефективність управлінських рішень щодо забезпечення:

а) максимізації прибутку. Реалізація даної мети досягається при умові наявності у підприємства необхідної суми фінансових ресурсів, сформованої при мінімальному рівні фінансових витрат; раціонального їх розміщення та ефективного використання;

б) фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку, що сприяє тривалому безризиковому розвитку підприємства та поступальному розширенню обсягів його господарської діяльності;

в) максимізації ринкової вартості підприємства.

Для реалізації зазначених цілей управління аналіз джерел формування капіталу передбачає вирішення наступних задач:

- дослідження наявності капіталу, його достатності для забезпечення необхідних темпів економічного розвитку підприємства;
- аналіз доходності капіталу при певному рівні фінансового ризику.
- оцінка фінансового ризику, пов'язаному з формуванням капіталу при певному рівні його доходності.
- оцінка фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку;
- оцінка фінансової гнучкості підприємства, тобто здатності підприємства швидко формувати необхідний обсяг додаткового капіталу при несподіваному виникненні високоефективних інвестиційних пропозицій або нових можливостях ускорення економічного зростання.

Розглянуті задачі аналізу формування капіталу підприємства тісно взаємозв'язані, хоча деякі з них підпорядковані різноспрямованим цілям управління (наприклад, забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу та мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з його формуванням; формуванням достатнього обсягу капіталу і забезпечення постійної рівноваги підприємства в процесі його розвитку тощо).

Головна мета аналізу джерел формування капіталу полягає не тільки в тому, щоб встановити й оцінити структуру та динаміку джерел формування

капіталу і напрямків його розміщення, але також і в тому, щоб оцінити ступінь впливу на фінансовий стан підприємства додатково залученого капіталу.

Капітал починає свій рух у сфері обігу, як грошовий капітал, функцією якою є придбання елементів виробничого капіталу.

При наявності засобів виробництва і робочої сили на підприємстві здійснюється виробничий процес. Капітал тут виступає як виробничий капітал, функцією якою є виробництво товару і додаткової вартості.

Для одержання вартості та додаткової вартості у грошовій формі здійснюється реалізація виготовленого товару. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація товару і одержання додаткової вартості у грошовій формі.

Отже, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм – грошової, виробничої і товарної. Такий послідовний рух називають кругооборотом капіталу. Припинення руху на одній із стадій кругообігу призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній з функціональних форм капіталу веде до його загибелі.

Отже, вартість речового фактора в процесі виробництва не змінюється; якою вона входить у виробництво, такою й проявляється (кількісно) у вартості нового товару. Затрати ж на робочу силу (заробітна плата) в процесі виробництва трансформуються в більшу величину – нову вартість. Виходячи з цього, весь витрачений капітал поділяється на дві частини: постійний і змінний.

Постійний – це та частина капіталу, яка перетворюється в засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї величини.

Змінний – це та частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили і в процесі виробництва змінює свою величину (зростає).

У зв'язку з тим, що різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю, майно підприємства поділяється на майно довгострокового користування, яке знаходиться в обігу більше одного року, і майно, яке використовується протягом одного циклу і повністю переносить свою вартість на знов створену продукцію. Таке майно знаходиться в обігу не більше одного року. Іншими словами, весь капітал підприємства поділяється на: основний і оборотний.

Чим вище співвідношення між основним і оборотним капіталом на користь останнього, чим коротші виробничі цикли, тим швидше може обертатись капітал.

За джерелами формування капітал поділяють на власний і залучений.

Власний капітал підприємства визначається вартістю його чистих активів. Вона розраховується як різниця між вартістю майна підприємства та його зобов'язаннями. Власний капітал складається зі статутного капіталу, додаткового і резервного капіталу, додаткового і резервного капіталу, нерозподіленого прибутку та цільових (спеціальних) фондів.

Залучений капітал – це доля вартості майна підприємства, сформованого за рахунок зобов'язань, які в майбутньому мають бути погашені. До складу

залученого капіталу включають: довгострокові та короткострокові зобов'язання.

Структура капіталу підприємства за джерелами його формування приведена на рисунку 5.1.

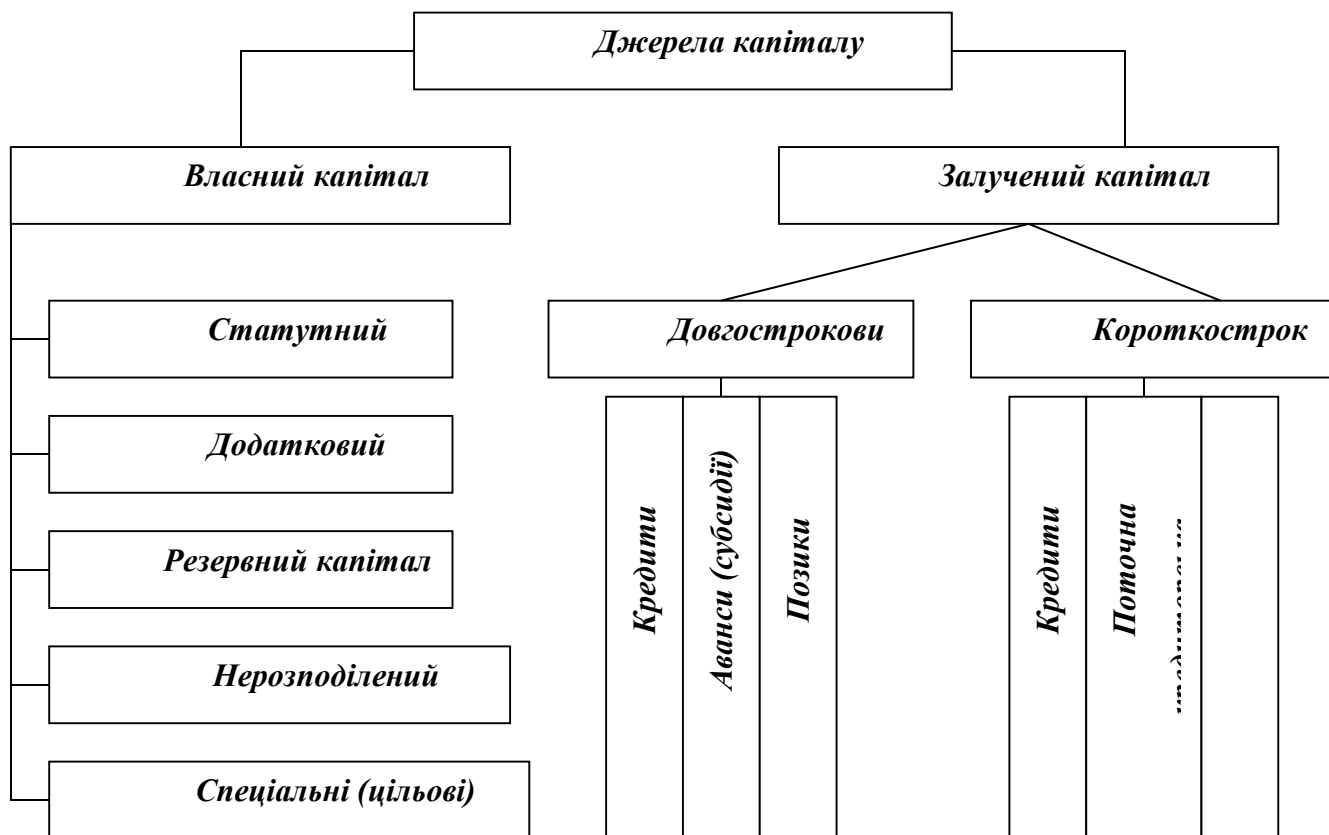


Рисунок 5.1 – Структура капіталу підприємства за джерелами його формування

Власний капітал є основою незалежності підприємства. Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування.

Однак, поповнюючи сукупний капітал за рахунок кредитних ресурсів, необхідно не тільки врахувати вартість, а й напрямки їх розміщення. Від того, в які види активів мають інвестуватися залучені кошти, залежить вибір тривалості їх використання: на короткостроковій чи довгостроковій основі.

Якщо для формування поточних активів підприємство в якості джерел фінансування обирає не короткострокові, а довгострокові кредити, це призводить до збільшення фінансових витрат, пов'язаних з обслуговуванням боргу, а значить до зменшення прибутку, зниження ефективності діяльності. Отже, від того, наскільки оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу, раціональне його розміщення в активах підприємства, багато в чому залежить його фінансовий стан.

Аналіз джерел формування капіталу починають з дослідження його структури та динаміки змін останньої.

5.2 Аналіз динаміки складу і структури джерел формування капіталу

Аналіз джерел формування капіталу починають з дослідження його структури та динаміки змін останньої.

При аналізі джерел фінансових ресурсів, їх динаміки структури слід мати на увазі, що оцінка структури джерел здійснюється як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами бухгалтерської інформації.

Внутрішній аналіз структури майна пов'язаний з оцінкою альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства. Основними критеріями вибору виступають ступінь ризику, ціна того чи іншого джерела фінансування, умови залучення позикових коштів, терміни сплати боргу, можливі напрямки використання та ряд інших.

Як вже зазначалося, капітал будь-якого підприємства може бути представлений двома складовими: власними і залученими коштами.

Власний капітал складається з двох складових: інвестованого капіталу, тобто капіталу, вкладеного власниками в підприємство, і накопиченого капіталу, тобто створеного на підприємстві крім того, що був спочатку авансований власниками.

Інвестований капітал включає номінальну вартість простих та привілейованих акцій, а також додатково сплачений (понад номінальну вартість акцій) капітал. Перша складова інвестованого капіталу відображена в балансі підприємства статутним капіталом, друга – додатковим капіталом (в частині отриманого емісійного доходу).

Накопичений капітал знаходить своє відображення у виді статей, які виникають в результаті розподілення чистого прибутку (резервний капітал, нерозподілений прибуток, фонд накопичення).

Визначення величини чистих активів (власного капіталу) має не тільки теоретичне, а й велике практичне значення. На основі показника вартості чистих активів оцінюється структура капіталу (співвідношення власних і залучених коштів). Зниження частки власного капіталу погіршує кредитоспроможність підприємства. Крім того, враховуючи, що показник власного і залученого капіталу використовується для розрахунку рентабельності вкладень в підприємство, завищення обсягу зобов'язань в сукупних пасивах негативно вплине на об'єктивність показників, що характеризують ціну сукупного капіталу та окремих його джерел.

Підприємство в практиці фінансування своєї діяльності крім власного використовує ще й залучений капітал.

Величина залучених коштів характеризує можливе майбутнє вилучення коштів підприємства, пов'язане з раніше прийнятими зобов'язаннями.

В залежності від ступеня строковості залучені кошти поділяються на: *довгострокові* та *короткострокові*.

До довгострокових зобов'язань належать всі форми функціонуючого на підприємстві залученого капіталу із строком його використання більше одного року.

До короткострокових зобов'язань відносяться всі форми залученого на позиковій основі капіталу із терміном його використання до одного року.

Основні відмінності між власним і залученим капіталом визначаються наступними критеріями:

- пріоритетністю прав;
- механізмом нарахування витрат;
- характером зворотнього грошового потоку;
- ступінню визначеності отримання грошової суми;
- датою отримання грошових сум.

По залученому капіталу зворотній грошовий потік з платежами по його обслуговуванню включає й повернення сум основного боргу, по власному капіталу зворотній грошовий потік включає лише платіж відсотків та дивідендів власникам. Це визначає більшу безпеку використання власного капіталу з позиції забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, що стимулює його готовність йти на формування більш вагомої величини цього капіталу.

Аналіз джерел формування капіталу починається з оцінки динаміки їх складу та структури.

Важливим питанням в аналізі структури джерел коштів є оцінка раціональності співвідношення власних та залучених коштів.

Фінансування діючого підприємства за рахунок власного капіталу здійснюється, по-перше, шляхом реінвестування прибутку і, по-друге, через збільшення капіталу підприємства (випуск нових цінних паперів).

Якщо в процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємство в основному орієнтується на власні джерела, це призводить до зміцнення його стабільності та підвищення фінансової незалежності. Для банків та інших інвесторів така ситуація більш надійна, оскільки виключає фінансовий ризик неповернення боргів. Разом з цим, підприємства, що обрали таку стратегію фінансування, мають невисокий рівень доходності, оскільки ефективність використання залучених коштів в більшості випадків є більш високою, ніж власних.

Якщо головним джерелом фінансування на підприємстві виступають залучені кошти, то виникає загроза різкого зменшення джерел фінансування в наступному періоді, причому як залучених, так і власних.

Таким чином, підприємства в процесі фінансування своєї діяльності повинні використовувати всі доступні йому альтернативні джерела коштів (як власні, так і залучені), дотримуючись при цьому певних умов, дозволяючи забезпечити його фінансову надійність. Зокрема, при вирішенні питання про доцільність залучення позикових коштів необхідно оцінити структуру пасивів на підприємстві, що склалася. Висока частка боргу в ній може робити небезпечним залучення нових позикових коштів, оскільки ризик неплатоспроможності в таких умовах занадто великий.

До основних показників, що характеризують структуру капіталу, відносять: коефіцієнт незалежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансування. Вони розраховуються за наступними формулами:

1. Коефіцієнт незалежності (K_H):

$$K_H = \frac{BK}{\sum K},$$

де BK – класний капітал;

$\sum K$ – загальний капітал (валюта балансу).

Цей коефіцієнт розраховують як інвестори, так і кредитори підприємства, оскільки він характеризує частку коштів, вкладених власниками в загальну вартість майна підприємства.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{\Phi C}$):

$$K_{\Phi C} = \frac{BK + ДЗК}{\sum K},$$

де $ДЗК$ – довгострокові залучені кошти.

Значення коефіцієнта відображає питому вагу довгострокових пасивів у складі сукупного капіталу, тобто тих джерел фінансування, які підприємство може використовувати у своїй діяльності тривалий час.

2. Коефіцієнт фінансування (K_{Φ}):

$$K_{\Phi} = \frac{BK}{ЗК},$$

де $ЗК$ – залучений капітал.

Коефіцієнт відображає, яка частина діяльності підприємства фінансується за рахунок власних коштів, а яка – за рахунок залучених. Підприємства, діяльність яких характеризується високою оборотністю коштів, зберігатимуть достатньо високу фінансову стійкість, навіть якщо частка власного капіталу в структурі джерел буде менше половини. В той же час, у капіталомістких підприємств з тривалим періодом обороту коштів, що мають значну питому вагу необоротних активів, частка залучених коштів в 40% - 50% може бути небезпечною для фінансової стабільності.

Продовжує аналіз структури джерел фінансування *оцінка факторів, що впливають на співвідношення власних і залучених коштів і, відповідно, на фінансову стійкість підприємства.* До числа важливих факторів, що обумовлені внутрішніми умовами роботи суб'єкта господарювання, відносять:

5.3 Оцінка впливу структури активів і пасивів на рентабельність власного капіталу підприємства

Продовжує аналіз структури джерел фінансування *оцінка факторів, що впливають на співвідношення власних і залучених коштів і, відповідно, на фінансову стійкість підприємства.* До числа важливих факторів, що обумовлені внутрішніми умовами роботи суб'єкта господарювання, відносять:

В цьому проявляється нерозривний зв'язок пасивної та активної частини балансу.

В ході оцінки даного фактору перевіряють співвідношення:

- необоротних активів з джерелами їх формування;
- оборотних активів з джерелами їх формування;
- виробничих запасів з джерелами їх формування.

Дана перевірка відбувається на основі балансової моделі з урахуванням загального правила забезпечення фінансової стійкості:

$$НА+ОА = ВК+ДЗ+КЗ ,$$

де НА – необоротні активи;

ОА – оборотні активи;

ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

КЗ – короткострокові зобов'язання.

Крім власного оборотного капіталу джерелами покриття поточних активів виступають короткострокові пасиви. Матеріальні запаси повинні формуватися за рахунок власних оборотних коштів, короткострокових залучених коштів та кредиторської заборгованості.

При вірному розміщенні джерел фінансування в майні підприємства мають зберігатися наступні рівняння:

а) $НА = (ВК - ВОК) + ДЗ$

б) $ОА = ВОК + КП$

в) $ВЗ = ВОК + КЗ + КрЗ$

де ВОК – власні оборотні кошти;

КП – короткострокові пасиви;

КрЗ – кредиторська заборгованість.

Отже, узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що порушення відповідностей, вказаних у загальному правилі забезпечення фінансової стійкості, призводить до погіршення фінансового стану підприємства.

Підприємства, у яких обсяг активів, що важко реалізуються, в складі оборотних фондів значний, повинні мати більшу частку власного капіталу.

У відповідності з правилом забезпечення фінансової стійкості формування поточних активів за рахунок короткострокових пасивів і частки власного капіталу допустиме.

Розглянемо швидкість одного обороту коштів підприємства. Швидкість обороту коштів у якого вище, може мати більшу частку залучених джерел в сукупних пасивах без загрози для власної платоспроможності і без збільшення ризику для кредиторів. Підприємство з високою оборотністю капіталу здатне забезпечити притік грошових коштів в необхідному розмірі і своєчасно розрахуватися по своїм зобов'язанням. Тому такі підприємства є більш привабливими для кредиторів та інвесторів.

Необхідну підприємству (теоретичну) величину власного капіталу визначають, виходячи з прямої пропорційної залежності, яка існує між кредитним обсягом реалізації та власним капіталом і виражається

наступним співвідношенням:

$$\frac{BK_T}{\Pi} = \frac{V_P^K}{V_P},$$

де Π – сукупні пасиви;

BK_T – теоретична величина власного капіталу;

V_P^K – критичний обсяг реалізації;

V_P – фактичний обсяг реалізації за період.

Звідси теоретична величина власного капіталу дорівнюватиме:

$$BK_T = \frac{\Pi \cdot V_P^K}{V_P}$$

Отже, якщо в балансі підприємства величина наявного власного капіталу лише його розрахованої величини, то робить висновок про те, що в умовах фактичного співвідношення доходів і витрат частка власного капіталу дуже мала, а сама структура джерел коштів небезпечна для кредиторів.

В процесі здійснення *аналіз власного капіталу* визначають питому вагу його окремих складових, а також оцінюють динаміку його складу і структури за останні періоди.

До складу власного капіталу відносять:

1. *Статутний капітал*. Він характеризує початкову суму власного капіталу підприємства, інвестовану в формування активів на початку його створення. Його розмір визначається уставом підприємства.

2. Додатковий капітал являє собою приріст вартості майна підприємства в результаті його дооцінки у відповідності з встановленим порядком, безоплатно отримання майна в процесі здійснення капітальних вкладень, отриманого емісійного доходу

3. Резервний капітал формується у відповідності з встановленим законом порядком, за рахунок прибутку підприємств і має суворо цільові призначення. Інформація про величину резервного капіталу в балансі підприємства має важливе значення для зовнішніх користувачів бухгалтерської звітності, які розглядають резервний капітал як запас його фінансової міцності.

4. Нерозподілений прибуток. Він характеризує частину прибутку підприємства, отриманого в попередньому періоді і не використаного на споживання власниками і персоналом.

Джерелами формування власного капіталу є власні фінансові ресурси, які поділяються на: внутрішні і зовнішні.

У складі внутрішніх джерел формування основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, - він забезпечує приріст власного капіталу, зростання ринкової вартості підприємства. Певну роль у складі внутрішніх джерел відіграють амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах з високою вартістю власних основних засобів та нематеріальних активів; однак, суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише виступають коштами його реінвестування. Інші внутрішні джерела не відіграють помітної ролі в формуванні власного капіталу.

У складі зовнішніх джерел формування основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків коштів у статутний капітал) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу.

Слід зауважити, що оцінку складу та структури власного капіталу підприємства слід здійснювати в динаміці за ряд років, щоб виявити основні тенденції змін. Так, якщо зростання величини власного капіталу пов'язане із збільшенням обсягів виробництва, це свідчить про розширення виробничої та комерційної діяльності підприємства. Це зміцнює економічну самостійність і фінансову стійкість і, відповідно, підвищує надійність підприємства як партнера.

Якщо ж поряд із збільшенням величини власного капіталу відбувається падіння обсягів виробництва і реалізації продукції, то така тенденція обумовлена інфляційними процесами, що підвищує ризик потенційних партнерів.

Якщо ж поряд із збільшенням величини власного капіталу відбувається падіння обсягів виробництва і реалізації продукції, то така тенденція обумовлена інфляційними процесами, що підвищує ризик потенційних партнерів.

Розглянемо *динаміку і структуру залученого капіталу*. Залучений капітал в джерелах формування майна підприємства в сучасних умовах набуває важливого значення для забезпечення ефективної фінансової діяльності, оскільки покриває тимчасову додаткову потребу підприємства в коштах.

Залучений капітал, що використовується суб'єктом господарювання, характеризує в сукупності обсяг його фінансових зобов'язань. Ці фінансові зобов'язання в сучасній господарській практиці за строковістю погашення диференціюються наступним чином:

1. Довгострокові фінансові зобов'язання. До них відносяться всі форми функціонуючого на підприємстві капіталу із строком його використання більш одного року. Основними формами цих зобов'язань є довгострокові кредити банку та довгострокові позикові кошти.

2. Короткострокові фінансові зобов'язання. До них відносяться всі форми залученого капіталу із строком його використання до одного року. Основними формами цих зобов'язань є короткострокові кредити банку, короткострокові позикові кошти, різні форми кредиторської заборгованості, а також інші короткострокові фінансові зобов'язання.

Для оцінки структури зобов'язань суттєве значення має їх поділ на незабезпечені та забезпечені. Важливість такого групування пов'язана з тим, що забезпечені зобов'язання на випадок ліквідації підприємства і оголошення конкурсного виробництва погашаються з конкурсної маси.

Наявність в складі джерел фінансування довгострокових залучених коштів (при певних умовах) розглядається як позитивне явище, оскільки дозволяє підприємству користуватися залученими коштами тривалий час.

Залучення позикових коштів в оборот підприємства – явище нормальне. Це сприяє тимчасовому покращенню фінансового стану при умові, що вони не відволікаються з обороту на тривалий час і своєчасно повертаються. В протилежному випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що в кінцевому підсумку призведе до сплати штрафів та погіршення фінансового положення. Тому в процесі аналізу необхідно вивчити склад, дату, умови виникнення кредиторської заборгованості, терміни її погашення, наявність та причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості, визначити період прострочення та суму сплачених за це штрафів. Окремо вивчається середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Вона розраховується за наступною формулою:

$$T_{крз} = \frac{D \cdot \overline{Крз}}{c/v},$$

де D – кількість днів досліджуваного періоду;
 $\overline{Крз}$ – середні залишки кредиторської заборгованості;
 c/v – повна собівартість виробництва.

Враховуючи те, що кредиторська заборгованість є джерелом покриття дебіторської заборгованості, рекомендується в процесі аналізу порівнювати величину дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це свідчить про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість.

Крім співставлення абсолютних величин дебіторської та кредиторської заборгованості важливим є порівняння строків їх погашення.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що аналіз структури власних і залучених коштів необхідний для оцінки раціональності формування джерел фінансування діяльності підприємства та його ринкової стійкості.

Коефіцієнти рентабельності капіталу характеризують його здатність генерувати необхідний прибуток в процесі його господарського використання та визначають загальну ефективність формування капіталу підприємства. Для здійснення такої оцінки використовують наступні основні показники:

- а) коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу;
- б) коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- в) коефіцієнт рентабельності залученого капіталу.

Перший показник характеризує рівень валового прибутку, що генерується сукупним капіталом підприємства. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$PIK = \frac{ВП}{\sum K},$$

де $ВП$ – загальна сума валового прибутку;
 $\sum K$ – величина інвестованого (загального) капіталу.

Другий показник характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в підприємство. Для розрахунку цього показника використовується наступна формула:

$$PBK = \frac{ЧП}{BK} ,$$

де $ЧП$ – загальна величина чистого прибутку;

BK – величина власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу та рентабельність сукупного капіталу тісно пов'язані між собою:

$$PBK = \frac{ЧП}{BK} \cdot \frac{\sum K}{\sum K} = \frac{ЧП}{\sum K} \cdot \frac{\sum K}{BK}$$

Даний взаємозв'язок відображає залежність між ступенем фінансового ризику та прибутковістю власного капіталу. Очевидно, що по мірі зниження рентабельності сукупного капіталу підприємство повинно збільшувати ступінь фінансового ризику, щоб забезпечити бажаний рівень доходності власного капіталу.

Розширити факторну модель рентабельності власного капіталу можна за рахунок розкладу на складові частки показника рентабельності сукупного капіталу:

$$PBK = \frac{ЧП}{\sum K} \cdot \frac{V_p}{V_p} \cdot \frac{\sum K}{BK} = \frac{ЧП}{V_p} \cdot \frac{V_p}{\sum K} \cdot \frac{\sum K}{BK}$$

Перший фактор – рентабельність продажу ($\frac{ЧП}{V_p}$) характеризує ефективність управління витратами і ціновою політикою підприємства.

Другий фактор – коефіцієнт оборотності капіталу ($\frac{V_p}{\sum K}$) відображає інтенсивність його використання та ділову активність підприємства.

Третій фактор – фінансова структура підприємства ($\frac{\sum K}{BK}$) проявляє обрану підприємством політику в галузі фінансування. Чим вище його рівень, тим вище ступінь ризику банкрутства підприємства, але разом з цим вище доходність власного капіталу.

Розглянемо взаємозв'язок, що існує між рентабельністю власного капіталу і названими коефіцієнтами.

Для того, щоб привести алгоритм розрахунку цих трьох показників в залежність від одних величин, здійснимо деякі перетворення:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується за наступною формулою:

$$K_{пл} = \frac{OA}{KP} ,$$

де OA – оборотні активи;

KP – короткострокові пасиви

Враховуючи його орієнтовне нормативне значення (1,5-2,0) запишемо:

$$K_{пл} = \frac{OA}{КП} = 2(1,5)$$

$$OA = 2 (1,5)КП$$

2. Рентабельність власного капіталу:

$$РВК = \frac{ЧП}{ВК}$$

Представимо ВК як: $ВК = OA + НА - КП - ДЗ$,

де НА – необоротні активи;

ДЗ – довгострокові зобов'язання,

Тоді вихідна формула прийме вид:

$$РВК = \frac{ЧП}{OA + НА - КП - ДЗ}$$

Якщо врахувати результати попередніх перетворень ($OA=2 (1,5)КП$), то

$$РВК = \frac{ЧП}{КП + НА - ДЗ}$$

3. Коефіцієнт забезпеченості підприємства власними оборотними коштами

$$K_3 = \frac{ВOK}{OA} ,$$

де ВOK – власні оборотні кошти.

Враховуючи алгоритм розрахунку величини власних оборотних коштів

$$ВOK = OA - КП ,$$

формулу розрахунку коефіцієнта представимо в наступному виді і здійснимо деякі перетворення:

$$K_3 = \frac{OA - КП}{OA} = \frac{OA}{OA} - \frac{КП}{OA} = 1 - \frac{КП}{OA}$$

Якщо врахувати, що:

$$OA = 2 (1,5)КП ,$$

то формула буде мати наступний вид:

$$K_3 = 1 - \frac{КП}{2КП} = 1 - \frac{1}{2} = 0,5$$

або

$$K_3 = 1 - \frac{КП}{1,5КП} = 1 - \frac{1}{1,5} \approx 0,3$$

Тобто:

$$K_3 = 1 - \frac{КП}{OA} = 0,3$$

$$\frac{КП}{OA} = 0,7$$

$$КП = 0,7OA$$

5.4 Аналіз вартості капіталу

Аналіз структури пасиву балансу, що характеризує джерела коштів, відображає, що основними їх формами є: внутрішні джерела, залучені кошти, тимчасово запозичені кошти (кредиторська заборгованість).

Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язано для підприємства з певними витратами: акціонерам необхідно сплатити дивіденди, банкам – відсотки за надані їм кредити та позики. Загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, називається ціною капіталу.

Її величина або вартість капіталу, в певному ступені визначається наявними у підприємства можливостями вибору джерел фінансування. Під вартістю капіталу слід розуміти те, у скільки обходиться підприємству весь капітал, що використовується. В широкому розумінні вартість капіталу являє собою розмір фінансової відповідальності, яку бере на себе підприємство за використання у своїй діяльності власного і залученого капіталу.

Ціна капіталу передбачає не тільки визначення відсотків, які необхідно сплатити власникам фінансових ресурсів, а й характеризує ту норму рентабельності інвестованого капіталу, яку повинно забезпечити підприємство, щоб не зменшити своєї ринкової вартості.

Отже, оцінка вартості капіталу підприємства вельми корисна для порівняльного аналізу ефективності авансування коштів в його діяльність, а також для здійснення його власної інвестиційної політики.

Така оцінка на підприємстві поступово здійснюється по наступним етапам:

- оцінка вартості власного капіталу;
- оцінка вартості залученого капіталу;
- оцінка середньозваженої

Проблема визначення вартості власного капіталу є складною.

Розглядаються різні способи визначення ціни власного капіталу. Серед них можна виділити наступні основні підходи:

- на основі дивідендів;
- на основі доходів;
- на основі визначення ціни капітальних активів.

Перший підхід полягає в тому, що вартість власного капіталу визначається поточною вартістю дивідендів, які акціонери або отримують, або очікують отримати від підприємства.

Другий підхід – доходний, який передбачає включення повного розміру прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Модель визначення ціни капітальних активів – *третій підхід*, оснований на встановленні нормальної ринкової доходності акцій, скоригованої залежно від ступеня ризику.

Залучення позикового капіталу для підприємства – один зі способів розширення його діяльності. При цьому окремі види залучених коштів мають для підприємства різну вартість.

Визначивши вартість окремих джерел фінансування – власного і залученого, розраховують середню вартість капіталу, яка може бути визначена як середньозважена величина вартості всіх категорій капіталу.

Головна мета розрахунку даного показника полягає в тому, щоб отримати критерій вибору для майбутніх інвестицій, які оцінюються за ставкою доходності, достатньої, щоб компенсувати витрати вкладникам капіталу.

В загальному випадку середньозважена вартість капіталу характеризує рівень компенсації вкладникам капіталу відмови від використання коштів іншим чином – поза даним підприємством. Враховуючи, що ступінь участі різних вкладників капіталу у фінансуванні діяльності не рівноцінна, вартість окремих видів фінансування зважується, виходячи з питомої ваги даного джерела в загальному обсязі фінансування. Формула середньозваженої вартості капіталу має вид:

$$Ц_3 = \sum_{i=1}^n B_i \times a_i,$$

де B_i – вартість конкретного джерела фінансування;

a_i – питома вага конкретного джерела фінансування в загальній сумі.

Тема 6 АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

6.1 Цілі та значення фінансового аналізу в процесі управління грошовим активами підприємства. Класифікація грошових потоків.

6.2 Методи оцінки руху грошових коштів.

6.3 Аналіз руху грошових коштів

6.4 Прямий і непрямий методи оцінки руху грошових коштів

6.5 Оцінка стратегії управління грошовими потоками

6.1 Цілі та значення фінансового аналізу в процесі управління грошовим активами підприємства. Класифікація грошових потоків

Поняття «грошовий потік» доволі часто зустрічається в зарубіжній економічній літературі. В сою чергу вітчизняні аналітики почали широко використовувати його лише з початком ринкового реформування української економіки.

За ринкових умов поява терміну «грошовий потік» поряд з існуванням категорії коштів є цілком виправданою. Адже термін “грошовий потік” розкриває динамізм підприємницької діяльності, де грошові надходження і витрачання мають постійний характер, йдуть безперервними потоками. Лише в балансі підприємства його кошти показані на певну дату.

На сьогодні в Україні під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Але, більш змістовним та точним визначенням досліджуваної категорії є таке, за яким грошовий потік являє собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, які генеруються господарською діяльністю підприємства.

У зарубіжних та вітчизняних джерелах не подається єдиного визначення для грошового потоку. Адже вжитий відособлено і без певних характеристик цей термін не несе значного змістовного навантаження. У зв'язку з цим розрізняють різні види грошових потоків у залежності від тих чи інших аналітичних потреб.

Так, для визначення структури грошового потоку і джерел його формування в розрізі видів діяльності використовують наступну класифікацію:

1. Грошовий потік від операційної діяльності

Він характеризується витрачанням грошових коштів, пов'язаних зі: сплатою рахунків постачальників та підрядників; виплатою заробітної плати; відрахуванням до бюджету та внесками в позабюджетні фонди; сплатою відсотків за кредити і позики; іншими виплатами, які забезпечують здійснення операційної діяльності.

2. Грошовий потік від фінансової діяльності

Він складається в першу чергу з надходжень від випуску акцій, залучення банківських кредитів і позик. Вибуття коштів у зв'язку з фінансовою діяльністю включає виплату дивідендів і повернення позик і кредитів.

3. Грошовий потік від інвестиційної діяльності

Він охоплює придбання (створення) та реалізацію майна довгострокового використання в першу чергу це стосується надходження (вибуття) основних засобів, нематеріальних активів, а також придбання або реалізацію цінних паперів інших компаній.

Поряд з наведеною класифікацією для потреб аналізу кредитоспроможності доцільно використовувати існуюче в міжнародній практиці розділення грошових потоків на: пріоритетні, дискреційні і фінансові. *Пріоритетний потік* – це виплати комерційного характеру, необхідні для нормального стану діяльності, які є пріоритетними відносно інших виплат. *Дискреційний потік* охоплює виплати чи надходження коштів, які не є обов'язковими, тобто при необхідності їх можна відкласти. В деяких джерелах економічної інформації замість дискреційного грошового потоку використовується термін *вільний грошовий потік*, який розраховується шляхом віднімання від операційного грошового потоку суми, що призначення для використання.

Фінансовим потоком вважають надходження і виплати коштів, пов'язані із змінами довгострокового капіталу. Він включає надходження від емісії акцій чи отримання кредитів, виплати основної суми боргу (якщо ці виплати не розглядалися як пріоритетні), викуп компанією власних акцій або погашення інших довгострокових фінансових інструментів.

Поглиблює наведену вище класифікацію грошових потоків за масштабом обслуговування господарського процесу розрізняти:

- грошовий потік по підприємству в цілому;
- грошовий потік по окремим видам господарської діяльності підприємства;
- грошовий потік по окремим структурним підрозділам підприємства;
- грошовий потік по окремим господарським операціям.

За методом визначення об'єму грошові потоки поділяються на:

- валовий грошовий потік, який характеризує всю сукупність надходжень і витрат грошових коштів в період часу, що розглядається в розрізі окремих інтервалів;

- чистий грошовий потік. Який характеризує різницю між позитивними і негативними грошовими потоками (між надходження та витрачання грошових коштів). Чистий грошовий потік є важливим результатом фінансової діяльності підприємства, що визначає фінансову рівновагу та темпи зростання його ринкової вартості.

За рівнем достатності обсягу виділяють:

- надлишковий грошовий потік. Він характеризує такий грошовий потік, при якому надходження коштів суттєво перевищує реальну потребу підприємства в цілеспрямованому їх витрачанні.

- дефіцитний грошовий потік. Він характеризує такий грошовий потік, при якому надходження коштів значно нижче потреби підприємства в них.

За безперервністю формування розрізняють:

- регулярний грошовий потік. Він характеризує надходження або витрачання коштів по окремим господарським операціям, які здійснюються постійно.

- дискретний грошовий потік. Він характеризує надходження або витрачання грошових коштів, пов'язаних із здійсненням одиничних господарських операцій.

За напрямком руху грошових коштів виділяють:

- позитивний грошовий потік, який характеризує сукупність надходжень грошових коштів на підприємство від всіх видів господарських операцій.

- негативний грошовий потік, який характеризує сукупність виплат грошових коштів підприємством в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності.

Слід зауважити, що загальна криза в Україні обумовлена “витратним” характером економіки: сукупні витрати в країні значно перевищують сукупні доходи. Це пояснюється в першу чергу тим, що підприємства не здатні генерувати позитивний грошовий потік від операційної діяльності.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне зупинитися на розгляді факторів, що визначають грошові потоки вітчизняних підприємств.

До зовнішніх факторів слід віднести:

- загальну платіжну кризу в країні;
- низький рівень виробництва;

- розвиток науки і техніки;
- низьку купівельну спроможність населення;
- невідрегульованість правового забезпечення;
- недосконалість податкової політики;
- неплатоспроможність підприємств.

До *внутрішніх факторів* відносять:

- високу частку умовно-постійних витрат у собівартості;
- енерго-трудомісткість та ресурсозатратність наявних технологій;
- низьку якість продукції в поєднанні з її високою ціною;
- «тонізацію» частини господарського обороту;
- брак джерел довгострокового фінансування капіталовкладень;
- низький рівень управління дебіторською заборгованістю та

виробничими запасами.

Одним з основних зовнішніх факторів, що впливає на здатність підприємств генерувати позитивний грошовий потік, є політична нестабільність суспільства. Слабка державна влада призводить до недосконалості законодавства в галузі господарського права. Це проявляється у відповідному ставленні держави до виробничої і підприємницької діяльності, частих і не передбачуваних змінах законодавства, умовах експорту-імпорту тощо. До того ж відсутність пільг в оподаткуванні, певних гарантій впливають на інвестиційний клімат в Україні, який загалом характеризується як несприятливий.

Негативно впливає на грошові потоки підприємств і недосконалість податкової політики в Україні. Сплачувані податки, збори, відрахування, інші обов'язкові платежі подекуди вилучають у підприємств не лише весь чистий дохід, а й ресурси простого відтворення. Це не тільки шкодить платнику податків, а й підриває базу майбутнього надходження податкових платежів.

Важливим фактором впливу на фінансовий стан підприємств є сповільнення розвитку науки і техніки в Україні. Недостатній рівень фінансування наукових досліджень, а також брак коштів на підприємствах для впровадження новітніх технічних досліджень, вагомо впливають на прибутковість вітчизняних виробників та конкурентоспроможність їх продукції.

Щодо факторів, що впливають на оперативний грошовий потік вітчизняних підприємств, то найважливішим з них ми вважаємо високу частку умовно-постійних витрат у загальній собівартості продукції через неповне завантаження виробничих потужностей. Як свідчить статистика, промислові виробничі потужності деяких галузей завантажені на 20–30 %.

Надзвичайна енергомісткість, ресурсомісткість та трудозатратність виробництв, є, в свою чергу, результатом впливу певних факторів. Низький рівень капіталовкладень, як і низький рівень розвитку науки і техніки не дозволяє замінити енергомісткі та ресурсозатратні технології на нові, що відповідають світовому рівню. Зношеність промислово-виробничих основних фондів деяких галузей промисловості України перевищує 50 %. З початку економічних реформ, системних перетворень у виробничій сфері рівень технологічної оснащеності промислового виробництва не зріс, технологічне

відставання посилилось. Низька частка витрат на оплату праці у собівартості продукції (в середньому 15 %) зумовлює і відповідне ставлення до праці, її продуктивність. Ще одним фактором ресурсомісткості виробництва є завищені норми списання матеріалів, що дозволяє не обліковувати частину виробітку і приховувати від оподаткування доходи від реалізації.

Таким чином, названі вище внутрішні фактори визначають високу вартість вітчизняної продукції, що у поєднанні з низькою якістю ускладнює її реалізацію, як наслідок – заморожування коштів у залишках готової продукції (часом і неліквідної) на складах, відволікання засобів у дебіторську заборгованість тощо.

Відсутність джерел довгострокового фінансування капіталовкладень теж негативно впливає на перспективну здатність підприємств генерувати позитивний грошовий потік. Зовнішнім джерелом фінансування (і в першу чергу процесів модернізації, реконструкції, технологічного оновлення, вдосконалення продукції) повинні виступати довгострокові кредити банків, але сучасні високі відсоткові ставки за ними та нестабільна фінансова ситуація роблять їх недоступними для більшості підприємств.

Поділ визначених вище факторів на зовнішні і внутрішні є умовними, оскільки існує зворотній зв'язок: криза на макрорівні спричиняє кризу на мікрорівні і навпаки.

Таким чином, макророзвиток економічної системи і процес фінансового розвитку на мікрорівні настільки тісно переплетений прямими і зворотними зв'язками, що отримання реальної картини макроекономічних процесів і розуміння їх природи неможливе без глибоких досліджень фінансових механізмів, що визначають функціонування підприємств. Особливо гостро необхідність такого підходу проявляється в ситуації, коли те чи інше мікро явище протікає в макросередовищі, охопленому кризовими процесами.

6.2 Методи оцінки руху грошових коштів

Для підприємств, функціонуючих в ринкових умовах, здійснення безперервного руху грошових коштів стає головною задачею, успішне вирішення якої зможе забезпечити функціонування основної діяльності, погашення зобов'язань та реалізацію питань соціальної програми розвитку підприємництва. Аналіз руху потоків грошових коштів дозволяє вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходжень над виплатами, що дозволяє зробити висновок про можливість внутрішнього фінансування.

Грошові кошти самі по собі, тобто не вкладені у виробництво, не можуть приносити дохід, з іншого боку, підприємство завжди повинно мати певну суму вільних коштів, необхідних у разі виникнення додаткових потреб у коштах, а також несподіваних можливостей їх вигідного вкладення. Саме цим визначається необхідність певної систематизації підходів до управління цими активами.

В цілому система ефективного управління грошовими коштами передбачає виділення трьох блоків аналітичних процедур:

1. Розрахунок тривалості фінансового циклу.
2. Аналіз руху грошових коштів.
3. Оцінка оптимального рівня грошових коштів.
4. Визначення вартості грошей у часі.

Розглянемо розрахунок фінансового циклу. Будь-який бізнес починається при наявності певної суми грошових коштів, що перетворюються в ресурси для виробництва. Потім в процесі діяльності підприємства грошові кошти використовуються на оплату праці та інші поточні витрати. Сировина та матеріали передаються із запасів у виробництво. Деякі необхідні для виробництва складові купуються в кредит і тимчасово фінансуються через кредиторську заборгованість уперед до погашення її з отриманих потім грошових коштів. По мірі виробництва готових виробів вони накопичуються на складі, що збільшує запаси готової продукції. Якщо б не було реалізації, то процес виробництва постійно трансформувал би грошові кошти, сировину, інші витрати на виробництво і кредиторську заборгованість в зростаючі запаси готової продукції.

Якщо підприємство не зможе постійно перетворювати готову продукцію в грошові кошти через реалізацію, то систематичне збільшення запасів веде до виснаження як грошових коштів, так і сировинних ресурсів. В такому разі брак коштів компенсується або кредитами, або збільшенням власного капіталу. Відповідно такі дії призводять до загострення нестачі коштів і підприємство втрачає змогу своєчасно гасити кредиторську заборгованість.

При реалізації продукції підприємство, як правило, надає кредит своїм покупцям. Якщо б продукція продавалася за готівку, то надходження грошей було б постійним. При реалізації товару в кредит надходження по рахункам відкладається на час обороту дебіторської заборгованості. Як тільки покупці оплачують свої рахунки, їм знову надається кредит. Аналогічно підприємство по мірі погашення кредиторської заборгованості знову здійснює нові закупки сировини і матеріалів у постачальників в кредит.

Всі ці операції багаторазово повторюються і супроводжуються грошовими надходженнями і витрачаннями.

Таким чином, кругообіг капіталу, що включає в себе вищезгадані господарські операції, логічно підводить нас до необхідності розгляду кількісної оцінки фінансової діяльності в плані циркуляції грошових коштів на підприємстві.

Така оцінка здійснюється за допомогою показника *тривалість фінансового циклу*, який характеризує середню тривалість між відтоком грошових коштів у зв'язку із здійсненням поточної виробничої діяльності та їх притокам як результатом виробничо-господарської діяльності.

Щоб більш чітко уявити логіку розрахунку цього показника, розглянемо схему трансформації грошових коштів в оборотних активах (рис. 6.1).



Рисунок 6.1 – Трансформація грошових коштів в оборотних активах

З наведеної схеми видно, що операційний цикл в більшому ступені характеризує виробничо-технологічний аспект діяльності підприємства, а фінансовий цикл – її фінансову компоненту.

Безумовно, операційний і фінансовий цикли пов'язані, але описують різні сторони процесу функціонування підприємства як суб'єкта господарювання. На основі схеми нескладно визначити алгоритм розрахунку тривалості циклу (T_{ϕ}):

$$T_{\phi} = O_{вз} + O_{дз} - O_{кз},$$

де $O_{вз}$ – оборотність коштів, втілених у виробничі запаси;

$O_{дз}$ – оборотність дебіторської заборгованості;

$O_{кз}$ – оборотність кредиторської заборгованості.

Аналіз динаміки тривалості фінансового циклу рекомендується проводити періодично. Якщо скорочення тривалості операційного циклу без сумнівів розглядається як позитивна тенденція, то по відношенню до показника T_{ϕ} подібного беззаперечного судження зробити не можна. Тут необхідний факторний аналіз, оскільки у випадку скорочення тривалості фінансового циклу досягнуто за рахунок не виправданого уповільнення оборотності кредиторської заборгованості, то подібний факт скоріше є негативним, ніж позитивним.

6.3 Аналіз руху грошових коштів

Головною метою аналізу руху грошових коштів є оцінка здатності підприємства заробляти грошові кошти в розмірі і в строки, необхідні для здійснення запланованих витрат.

Сформульована основна мета фінансового аналізу в процесі управління грошовими коштами може бути досягнута завдяки вирішенню наступних задач:

1) Визначення обсягів і джерел грошових коштів, що надходять на підприємство.

2) Дослідження основних напрямків використання грошових коштів.

3) Оцінка причин дефіциту грошових коштів.

4) Аналіз достатності власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності.

5) Оцінка причин невідповідності величини грошових коштів сумі отриманого прибутку.

Аналіз руху грошових коштів якраз дозволяє пояснити розходження між величиною грошових коштів підприємства за звітний період та величиною отриманого за цей період прибутку.

Основні причини розбіжності між величиною грошових коштів і сумою отриманого прибутку:

1. Прибуток (збитки), або фінансовий результат, що відображається і звіті про фінансові результати, формується у відповідності з принципами бухгалтерського обліку, згідно з яким доходи і витрати визнаються в тому обліковому періоді, в якому вони були нараховані.

2. Джерелом збільшення грошових коштів не обов'язково є прибуток (наприклад, притік грошових коштів може бути забезпечений за рахунок їх залучення на позиковій основі). Так само, як відтік грошових коштів часто не пов'язаний зі зменшенням фінансового результату.

3. Придбання активів довгострокового характеру і пов'язаний з цим відтік грошових коштів не відображається на величині прибутку, а їх реалізація змінює сукупний фінансовий результат на суму результату від даної операції.

4. На величину фінансових результатів впливають витрати, які не супроводжуються відтоком грошових коштів (наприклад, амортизаційні відрахування).

5. На розходження фінансового результату і величини грошових коштів безпосередній вплив мають зміни у складі оборотного капіталу.

6. Відтік грошових коштів пов'язаний із закупкою товарно-матеріальних цінностей, визначається характером розрахунків із кредиторами. Логіка аналізу руху грошових коштів полягає в тому, щоб визначити залишок грошових коштів на початок і кінець періоду за видами діяльності, а також їх надходження та напрямки використання.

При аналізі руху грошових коштів використовують методи вертикального і горизонтального. У відповідності з ними на основі даних бухгалтерського обліку про рух грошових коштів складається аналітична таблиця.

Фінансова інформація про рух грошових коштів може бути використана для розрахунку аналітичних показників. В практиці фінансового аналізу використовується група показників платоспроможності, які розраховуються як відношення надходжень і платежів. Такі показники можуть застосовуватися як до грошових потоків від певних видів діяльності, так і до грошових потоків підприємства в цілому.

Базова формула розрахунку даного показника має вигляд:

$$K_{пл} = \frac{\Gamma_H}{\Gamma_B},$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт платоспроможності;

Γ_H – грошові надходження за період;

Γ_B – грошові витрачання.

Визначення даного коефіцієнта потрібне для того, що показати, наскільки в разі несприятливих умов можуть бути скорочені надходження грошових коштів без загрози необхідним розрахункам.

Очевидно, що значення даного показника не повинно бути менше одиниці. В протилежному випадку можна говорити про те, що поточних надходжень недостатньо для здійснення поточних платежів і підприємство здійснює їх за рахунок залишку грошових коштів на початок періоду.

В цьому зв'язку слід відмітити, що однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Відповідно, відсутність такого мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить про фінансові труднощі підприємства.

Наступним показником, що вказує на виникнення фінансових ускладнень є тенденція до скорочення частки грошових коштів у складі оборотних активів підприємства при зростаючому обсязі його поточних зобов'язань.

Тому щомісячний аналіз співвідношення грошових коштів і найбільш термінових зобов'язань (термін яких закінчується в поточному місяці) може надати точну інформацію про надлишок (нестачу) грошових коштів на підприємстві.

Іншим методом оцінки достатності грошових коштів є визначення тривалості періоду їх обороту. З цією метою використовується співвідношення:

$$T_{об} = \frac{\overline{ГК} \cdot T}{O_{ГК}},$$

де $T_{об}$ – тривалість періоду обороту;

$\overline{ГК}$ – середні залишки грошових коштів;

T – тривалість періоду, що аналізується (рік, квартал);

$O_{ГК}$ – оборот грошових коштів за період.

Для розрахунку використовуються внутрішні облікові дані про величину залишків на початок і кінець періоду (наприклад, місяць) на рахунках грошових коштів.

З цією метою використовується формула:

$$\overline{ГК} = \frac{\frac{ГК_1}{2} + ГК_2 + ГК_3 + \dots + \frac{ГК_n}{2}}{n-1},$$

де $ГК_n$ – залишки грошових коштів на початок n-го місяця, тис. грн.;
n – кількість місяців в періоді.

При використанні фінансової інформації про рух грошових коштів ключовим показником є результат зміни грошових коштів від поточної діяльності. По даному показнику роблять висновки про здатність підприємства генерувати грошові кошти в результаті своєї основної діяльності. Саме тому важливо відокремити грошові кошти, що створюються на підприємстві, від коштів, що залучаються у виді кредитів, додаткових внесків власників тощо.

Аналіз руху грошових коштів значно доповнює методику оцінки платоспроможності і ліквідності і дає змогу реально оцінити фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання. В цих цілях використовують як прямий, так і непрямий методи оцінки руху грошових коштів.

6.4 Прямий і непрямий методи оцінки руху грошових коштів

Прямий метод оснований на русі грошових коштів по рахункам підприємства. Переваги методу полягають у тому, що він дозволяє:

- визначити основні джерела притоку і напрямки відтоку грошових коштів;
- робити оперативні висновки відносно достатності коштів для платежів за поточними зобов'язаннями;
- установлювати взаємозв'язок між обсягом реалізації продукції і грошовою виручкою за звітний період;
- ідентифікувати статті, що формують найбільший приток і відтік грошових коштів;
- використовувати отриману інформацію для прогнозування грошових потоків;
- контролювати всі надходження і напрямки витрачання грошових коштів, оскільки грошовий потік безпосередньо пов'язаний з реєстрами бухгалтерського обліку (головною книгою журналами, ордерами та іншими документами).

В довгостроковій перспективі прямий метод аналізу дозволяє оцінити ліквідність та платоспроможність підприємства. Недоліком даного методу є те, що він не розкриває взаємозв'язку між отриманим фінансовим результатом та зміною абсолютного розміру грошових коштів.

Якщо суб'єкт господарювання виробляє і реалізує рентабельну продукцію (товари, послуги), то це є найважливішою передумовою дотримання необхідного рівня потоку грошових коштів. З певною часткою умовності можна сказати, що приріст (зменшення) грошових коштів за певний період повинен відповідати прибутку (збиткам) від діяльності підприємства.

В той же час грошовий потік і розрахунок прибутку не співпадають у часі при використанні методу визначення прибутку від реалізації продукції за моментом її відвантаження. В цьому випадку продукція може вважатися реалізованою в одному часовому періоді, а гроші надходити в іншому.

Розв'язати названі протиріччя покликаний *непрямий метод оцінки*, який передбачає трансформацію чистого прибутку в суму грошових коштів.

Перевага непрямого методу при використанні в оперативному управлінні грошовими потоками полягає в тому, що він дозволяє встановити відповідність між фінансовим результатом та власними оборотними коштами. З його допомогою можна виявити найбільш проблемні місця в діяльності підприємства (накопичення іммобілізованих грошових коштів) та розробити шляхи виходу з критичної ситуації.

При застосуванні непрямого методу фінансовий результат перетворюється за допомогою ряду коригувальних процедур у величину зміни грошових коштів за період (різниця сум на початок і кінець періоду).

В цілому, по результатам аналізу грошових потоків непрямим методом можна отримати відповіді на наступні питання:

- в якому обсязі і з яких джерел були отримані надходження грошових коштів та які основні напрямки їх використання;
- чи здатне підприємство в результаті своєї операційної діяльності забезпечити перевищення надходжень грошових коштів над платежами; наскільки стабільне таке перевищення;
- чи в змозі підприємство розрахуватися по своїм поточним зобов'язанням;
- чи достатньо підприємству отриманого прибутку для обслуговування його операційної діяльності;
- чи достатньо власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності;
- як пояснюється розходження величини отриманого прибутку і наявності грошових коштів тощо.

Останнім елементом методики аналізу грошових потоків є його *інформаційне забезпечення*, яке являє собою сукупність інформаційних ресурсів і способів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних процедур. І його складі виділяють п'ять блоків:

- інформація регулятивно-правового і інформаційно-довідкового характеру;
- фінансова (бухгалтерська) звітність;
- дані фінансового і оперативного управлінського обліку;
- статистична фінансова інформація;
- позасистемні дані.

Повертаючись до загальної моделі аналізу грошових потоків, зазначимо, що запропоновані блоки аналітичних задач доцільно було б розглянути стосовно їх відношення до виду аналізу, виходячи з часового аспекту вирішення – ретроспективний, оперативний, перспективний (стратегічний).

Одним з аспектів аналізу, що здійснюється на цьому етапі, є визначення достатності чистого грошового потоку, що генерується підприємством, з

позиції його потреб. В цих цілях використовується коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, який розраховується за наступною формулою:

$$K_d = \frac{Ч_{ДП}}{БЗ + \Delta З + Д},$$

де $Ч_{ДП}$ – сума чистого грошового потоку підприємства в період, що розглядається;

$БЗ$ – сума виплат основою боргу по довгостроковим та короткостроковим кредитам і позикам підприємства;

$\Delta З$ – сума приросту запасів товарно-матеріальних цінностей у складі оборотних активів підприємства;

$Д$ – сума дивідендів (процентів), що сплачені власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал (акції).

З метою усунення впливу господарських циклів розрахунок коефіцієнту достатності чистого грошового потоку підприємства рекомендується здійснювати за три останніх роки.

На етапі аналізу визначається ефективність грошових потоків підприємства. Узагальнюючим показником такої оцінки виступає коефіцієнт ефективності грошового потоку підприємства, який розраховується за формулою:

$$K_{ЕФ} = \frac{Ч_{ДП}}{ГП_{ВН}}$$

Певне уявлення про рівень ефективності грошового потоку дозволяє отримати і коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку, який розраховується за формулою:

$$K_p = \frac{У_{ДП}}{\Delta I_p + \Delta I_\phi},$$

де ΔI_p – сума приросту реальних інвестицій підприємства;

ΔI_ϕ – сума приросту довгострокових фінансових інвестицій.

Дані такого аналізу дозволяють вплинути на стратегію діяльності підприємства, у зв'язку з чим:

- визначають привабливість підприємства для інвестицій та надають інвесторам інформацію про достатність коштів для фінансування його виробничо-господарської діяльності;

- запевняють потенційних кредиторів у достатності коштів для розрахунків по зобов'язанням;

- надають вичерпну інформацію акціонерам та аудиторам, відображаючи динаміку руху коштів протягом періодів;

- розглядають можливості оплати підприємством непередбачених фінансових зобов'язань;

- виявляють резервів оптимізації грошових потоків.

Оперативний аналіз грошових потоків повинен здійснюватися на підприємстві з метою формування інформаційного забезпечення прийняття своєчасних управлінських рішень в цілях оптимального використання грошових запасів, оптимізації коштів, а також уникнення кризових ситуацій (в плані ліквідності). Такий аналіз передбачає реалізацію наступних задач:

- аналіз поточної платоспроможності;
- аналіз резервів підтримання поточної платоспроможності;
- аналіз використання тимчасово вільних активів;
- аналіз оборотності грошових коштів.

6.5.Оцінка стратегії управління грошовими потоками

Необхідність в організації *стратегічного* аналізу грошових потоків зумовлена передусім тим, що отримання приросту у грошових коштах є важливою перспективною ціллю будь-якого підприємства та запорукою його виживання у ринкових умовах. У зв'язку з цим такий аналіз здійснюється з метою досягнення платоспроможності підприємства у заданому перспективному періоді шляхом раціоналізації грошових потоків в часі за їх величиною і структурою.

При формуванні задач стратегічного аналізу грошових потоків пропонується виходити з необхідності вирішення двох класів управлінських проблем:

1. Статичної проблеми забезпечення підприємства коштами;
2. Динамічної проблеми управління грошовими потоками підприємства.

Статична проблема полягає у забезпеченні потреб підприємства грошовими коштами. Причому, розмір залишку грошових коштів необхідних підприємству в майбутньому, має розраховуватися з позиції його оптимальної величини.

Дана настанова обумовлена суперечністю, яка існує між платоспроможністю підприємства, для підтримання якої переслідується ціль максимізації середнього залишку грошових коштів та втратою вартості грошей в часі, що викликає необхідність її мінімізації. Питання оптимізації залишку грошових активів підприємства розглядаються в наступному розділі.

Динамічна проблема полягає в забезпеченні оптимізації грошових потоків підприємства. Така оптимізація є однією з найважливіших функцій управління грошовими потоками, спрямованої на підвищення їх ефективності в майбутньому періоді.

Велика доходність будь-якої форми вкладення грошових коштів завжди оплачується зниженням ліквідності, а збільшення шансів на прибуток означає зростання ризику втрати ліквідності.

Політика управління грошовими коштами повинна забезпечити пошук компроміса між ефективністю діяльної і ліквідністю підприємства, що полягає в оптимізації залишків грошових коштів.

Для оптимізації коштів, починаючи з 1950-х років, дослідниками фінансів пропонуються математичні модулі, в основі яких закладені ті ж самі ідеї, що і в методах оптимізації виробничих запасів.

Одна з таких моделей належить В. Баумолю. Вона ґрунтується на положенні, що управління коштами, як і товарними запасами, передбачає сукупні витрати, пов'язані з підтриманням певного їх рівня на рахунку, які умовно можна поділити на дві групи.

Математичний алгоритм розрахунку оптимального розміру залишку грошових коштів у відповідності з моделлю Баумоля має наступний вид:

$$ГК_{ОПТ} = \sqrt{\frac{2 \cdot \epsilon_k \cdot П_{ГК}}{\epsilon_3}},$$

де $П_{ГК}$ – планова потреба в грошових коштах;

ϵ_k – витрати по обслуговуванню однієї операції поповнення грошових коштів;

ϵ_3 – рівень витрат доходів при забезпеченні грошових коштів (середня ставка відсотку по короткостроковим фінансовим вкладенням).

Середній запас грошових коштів складає $\frac{ГК_{ОПТ}}{2}$.

Потреба в операційного (трансакційному) залишку грошових активів характеризує мінімальну їх суму, необхідну для здійснення поточної господарської діяльності. Розрахунок цієї суми ґрунтується на плановому грошовому обороті по операційній діяльності (відповідному розділі плану надходження і витрачання грошових коштів) і кількості оборотів грошових активів. Для розрахунку планової суми операційного залишку грошових активів використовують наступну формулу:

$$\overline{ЗК_{ОП}} = \frac{ОК_{ОП}^{ПЛ}}{К_{ОБ}},$$

де $ОК_{ОП}^{ПЛ}$ - плановий обсяг грошового обороту (сума витрачання грошових коштів) по операційній діяльності підприємства;

$К_{ОБ}$ – кількість оборотів середнього залишку грошових активів у плановому періоді.

Розрахунок планової суми операційного залишку грошових активів може бути здійснений на основі звітного їх показника, якщо у процесі аналізу було встановлено, що він забезпечував своєчасність здійснення всіх платежів, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства. У цьому випадку використовується наступна формула:

$$\overline{ЗК_{ОП}} = \overline{ЗК_{\Phi}} + \frac{ОК_{ОП}^{ПЛ} - ОК_{ОП}^{\Phi}}{К_{ОБ}},$$

де $\overline{ЗК_{\Phi}}$ – фактична середня сума операційного залишку грошових активів підприємства в попередньому періоді;

$ОК_{ОП}^{\Phi}$ – фактичний обсяг грошового обороту (суми витрачання грошових коштів) по операційній діяльності підприємства у попередньому періоді.

Потреба в страховому (резервному) залишку грошових активів витрачається на основі розрахованої суми їх оперативного залишку та коефіцієнту нерівномірності (коефіцієнту варіації) надходження грошових коштів на підприємство по окремих місяцям попереднього року. Для розрахунку планової суми страхового залишку грошових активів використовується наступна формула:

$$\overline{ЗК_{СТР}} = \overline{ЗК_{ОП}} \cdot k_B,$$

де k_B – коефіцієнт варіації надходження коштів на підприємство у звітному періоді.

Потреба в компенсаційному залишку грошових активів планується у розмірі, що визначений угодою з банківським обслуговуванням. Якщо угода з банком, що здійснює розрахункове обслуговування підприємства, таку вимогу не містить, цей вид залишку грошових активів на підприємстві не планується.

Потреба в інвестиційному (спекулятивному) залишку грошових активів планується, виходячи з фінансових можливостей підприємства тільки після того, як повністю забезпечена потреба в інших видах залишків грошових активів. Оскільки ця частка грошових активів не витрачає своєї вартості в процесі забезпечення (при формуванні ефективного портфелю короткострокових фінансових інвестицій), їх сума верхньою межею не обмежується. Критерієм формування цієї частини грошових активів виступає необхідність забезпечення більш високого коефіцієнту рентабельності короткострокових інвестицій в порівнянні з коефіцієнтом рентабельності операційних активів.

Загальний розмір середнього залишку грошових активів в плановому періоді визначається шляхом підсумовування розрахованої потреби в окремих видах:

$$\overline{ЗК} = \overline{ЗК_{оп}} + \overline{ЗК_{стр}} + \overline{ЗК_{к}} + \overline{ЗК_{і}} ,$$

де $\overline{ЗК_{к}}$ - середня сума компенсаційного залишку грошових активів у плановому періоді;

$\overline{ЗК_{і}}$ - середня сума інвестиційного залишку грошових активів.

Враховуючи, що залишки грошових активів трьох останніх видів є в певній мірі взаємозамінними, загальна потреба в них при обмеженні фінансових можливостей підприємства може бути скорочена.

Тема 7 АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Сутність ліквідності та платоспроможності підприємства

7.2. Аналіз показників ліквідності та платоспроможності

7.1. Сутність ліквідності та платоспроможності підприємства

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які в загальному виді характеризують його спроможність своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Короткострокова заборгованість підприємства, що відокремлена у відповідному розділі пасиву балансу, погашається різними способами, зокрема забезпеченням такої заборгованості можуть виступати будь-які активи підприємства, в тому числі необоротні. Разом з тим очевидно, що ситуація, коли, наприклад, частина основних засобів продається для того, щоб розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями, є небажаною. Саме тому, говорячи про ліквідність та платоспроможність підприємства як характеристиках його поточного фінансового стану і оцінюючи, зокрема, його

потенційні можливості розрахуватися із кредиторами за поточними операціями, цілком логічно зіставляти оборотні активи та короткострокові пасиви.

Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках в банку та їх елементів оборотних активів, що легко реалізуються.

Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів.

Слід зауважити, що в складі поточних активів є такі їх елементи, які можна швидко продати, але із значною знижкою в ціні. До таких елементів відносять виробничі запаси, при реалізації яких підприємство отримує 40 і менше відсотків від їх облікової вартості.

У зв'язку з цим ліквідність необхідно розглядати:

- 1) як час, необхідний для продажу активів;
- 2) як суму, одержану від продажу активу.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Основними ознаками платоспроможності є:

- а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;
- б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Оцінка платоспроможності необхідна не тільки для самої організації з метою аналізу й прогнозування її подальшої фінансової діяльності, а й для її зовнішніх партнерів і потенційних інвесторів. Як правило, досліджують поточну і перспективну платоспроможність.

Поточна платоспроможність характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на основі даних про його фінансові потоки: приток грошових коштів має забезпечити покриття поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта.

Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розрахуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності. Саме від рівня ліквідності залежить як перспективна, так і поточна платоспроможність.

Ліквідність балансу виражається в ступені покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань. Ліквідність балансу досягається установленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами.

Ліквідність підприємства характеризує наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом.

Для розкриття поняття «ліквідність підприємства» необхідно врахувати ще одну характеристику рідини – її плинність. Остання забезпечується тепловим рухом молекул, яке являє собою коливання біля положення рівноваги.

Виходячи з викладеного можна дати таке визначення: «ліквідність підприємства» – це мобільність підприємства, його спроможність (при виникненні будь-яких обставин) за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел оперативного вишукувати резерви платіжних коштів, необхідних для погашення боргів, і постійно, на будь-який момент часу, підтримувати рівновагу між обсягами і строками перетворення активів в грошові кошти та обсягами і строками погашення зобов'язань.

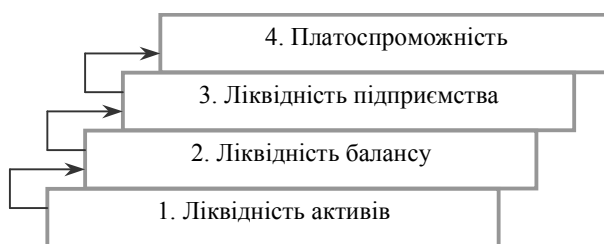


Рисунок 7.1- Взаємозв'язок між показниками ліквідності та платоспроможності

Зазначені блоки схеми рівнозначні між собою, але разом з тим дослідження завдання другого блоку не можливе без реалізації завдань першого блоку, а третього – без наявності першого і другого, четвертого – без наявності першого і другого. Отже, ліквідність активів є основою платоспроможності підприємства. Іншими словами, ліквідність – це засіб підтримання платоспроможності.

При визначенні рівня ліквідності недостатнім є лише порівняння величини поточних активів з величиною поточних пасивів. На практиці іноді виникає ситуація, коли поточні активи перевищують за величиною короткострокові пасиви, показники ліквідності характеризують фінансовий стан як задовільний, проте така оцінка вважається помилковою, оскільки в оборотних активах значну частку займають неліквіди та прострочена дебіторська заборгованість.

Отже, можна зробити висновок, що від структури оборотних активів за ступенем ліквідності залежить платоспроможність підприємства.

Досліджуючи взаємозалежність ліквідності та платоспроможності, слід зазначити, що перша ліквідність є менш динамічною категорією, ніж платоспроможність. Справа в тім, що в міру стабілізації виробничої діяльності підприємства в нього поступово складається певна структура активів і джерел коштів, різкі зміни якої порівняно рідкі. Тому показники ліквідності звичайно варіюють у певних цілком передбачуваних межах, що й дає підстави аналітичним агентствам розраховувати та публікувати середньогалузеві і середньогрупові значення цих показників для використання у міжгосподарських порівняннях і як орієнтири при відкритті нових напрямів виробничої діяльності.

Неплатоспроможність може бути випадковою, тимчасовою, хронічною або тривалою. Тому, аналізуючи стан платоспроможності підприємства, необхідно

розглянути причини фінансової скрути, частоту її виникнення та тривалість прострочених боргів.

Причинами неплатоспроможності можуть бути невиконання плану по виробництву і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану по прибутку і, як результат, нестача власних джерел самофінансування. Однією з причин погіршення платоспроможності може бути неправильне використання оборотного капіталу: відволікання коштів в дебіторську заборгованість, а також вкладення в понадпланові запаси та на інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування. Іноді причиною неплатоспроможності є не безгосподарність підприємства, а неможливість його клієнтів. Високий рівень оподаткування, штрафних санкцій за несвоєчасну сплату податків також може стати однією з причин неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

7.2. Аналіз показників ліквідності та платоспроможності

За ступенем ліквідності статті активів умовно можна розподілити на чотири групи:

Перша група (A_1) – це абсолютно ліквідні активи, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення.

Друга група (A_2) – активи, що швидко реалізуються. Це готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість. Ліквідність таких активів різна і залежить від низки чинників: своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообороту в банках, попиту на продукцію та її конкурентоспроможності, місцезнаходження контрагентів та їх платоспроможності, умов надання комерційних кредитів покупцям, форм розрахунків тощо.

Слід зауважити, що основним компонентом цієї групи є дебіторська заборгованість. З метою підвищення ліквідності підприємство деякою мірою може управляти активами другої групи, зокрема змінюючи строки кредитування покупців.

Третя група (A_3) – це активи, що повільно реалізуються. До них належать виробничі запаси та незавершене виробництво.

Четверта група (A_4) – це активи, що важко реалізуються. До них відносять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво.

Пропорція, в якій ці групи мають перебувати, визначається:

- 1) характером і сферою діяльності підприємства;
- 2) швидкістю обороту коштів підприємства; співвідношенням оборотних і необоротних активів;
- 3) «якістю» – ступенем ліквідності поточних активів;
- 4) сумою та строковістю зобов'язань, на покриття яких призначені статті активів.

Оскільки в складі короткострокових пасивів можна одним із способів оцінки ліквідності на стадії попереднього аналізу є зіставлення певних елементів активу з елементами пасиву.

У зв'язку з цим усі зобов'язання підприємства залежно від терміновості їх погашення поділяють на чотири групи:

Перша група (П₁) – найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав).

Друга група (П₂) – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку).

Третя група (П₃) – довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку і позики).

Четверта група (П₄) – власний (акціонерний) капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства.

Схематично процес порівняння статей активів з відповідними статтями пасивів подано на рисунку 7.2.

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо: $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \leq П_4$.

При цьому, якщо виконуються перші три обов'язкові умови ліквідності $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то виконується і остання нерівність $A_4 \leq П_4$, яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб'єкта господарювання власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості.

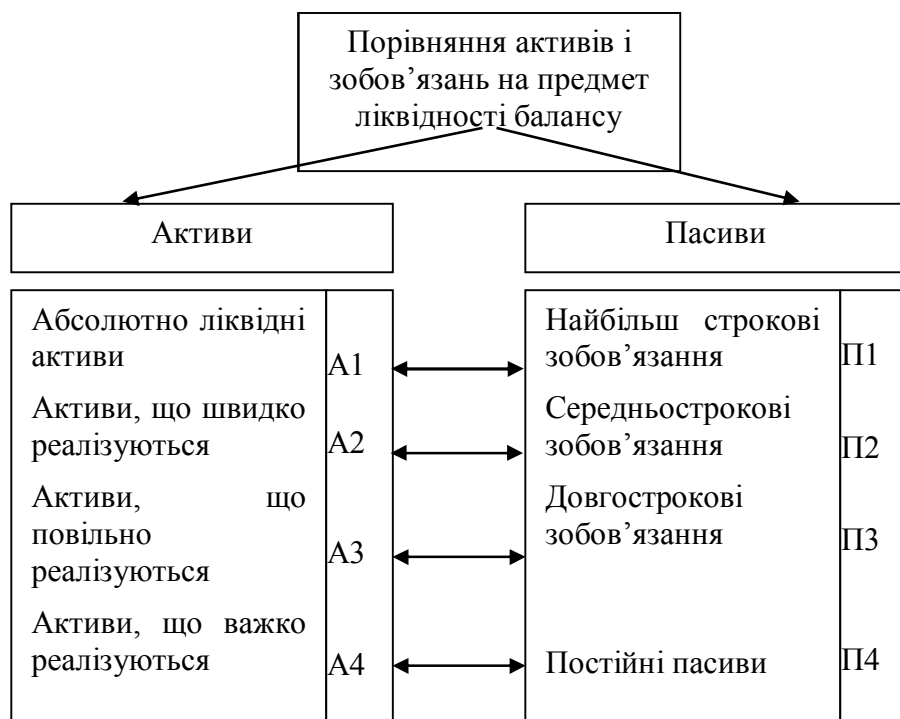


Рисунок 7.2 – Класифікація статей актива і пасива балансу для аналізу ліквідності

Невиконання однієї з перших трьох нерівностей свідчить про порушення ліквідності балансу. При цьому нестача коштів по одній групі активів компенсується їх надлишком по іншій групі лише теоретично, оскільки при цьому має місце компенсація по вартісній величині. Однак, в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Тому якщо будь-яка з нерівностей має знак, протилежний зафіксованому в оптимальному варіанті, ліквідність балансу в більшій або меншій мірі відрізняється від абсолютної.

Зіставлення найбільш ліквідних активів і тих їх елементів, що швидко реалізуються з найбільш строковими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дозволяє оцінити поточну ліквідність. Порівняння ж активів, що повільно реалізуються, з довгостроковими зобов'язаннями відображає перспективну ліквідність. Поточна ліквідність свідчить про платоспроможність підприємства в найближчий до моменту проведення аналізу час. Перспективна ліквідність являє собою прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Вивчення співвідношень, зазначених вище груп активів і пасивів за декілька періодів, дозволяє встановити тенденції в структурі балансу та його ліквідності.

Тема 8 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1 Суть фінансової стабільності та стійкості.

8.2 Основні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

8.3 Кількісна оцінка фінансової стійкості підприємства.

8.4 Типи фінансової стійкості.

8.5 Оцінка фінансової стійкості.

8.1 Суть фінансової стабільності та стійкості

Фінансова стабільність підприємства є однією із найважливіших характеристик фінансового стану підприємства і пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. За різних умов, у яких функціонує підприємство, останнє для досягнення фінансової стабільності проходить різні етапи. Так, в умовах кризи підприємство може досягати фінансової стабілізації за такими етапами:

- 1) ліквідація поточної неплатоспроможності підприємства;
- 2) відновлення фінансової стійкості;
- 3) забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковому періоді.

Кожному етапу фінансової стабілізації відповідають певні її внутрішні механізми – оперативний, тактичний і стратегічний, що являють собою систему заходів, спрямованих на вирішення конкретних завдань.

Фінансова стабілізація являє собою єдиний процес і взаємопов'язує основні його складові.

Фінансова стабільність підприємства, з одного боку, – це економічний процес, а з другого – економічна категорія.

Як економічний процес фінансова стабільність являє собою органічний процес чіткої взаємодії внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства – оперативного, тактичного та стратегічного з метою виведення підприємства з кризового стану або забезпечення економічного його зростання.

Як економічна категорія фінансова стабільність – це сукупність економічних відносин, що забезпечують умови збереження підприємством абсолютної або нормальної фінансової стійкості.

Фінансова стабільність – це спроможність підприємства досягати стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості та зберігати цей стан у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами.

Складовими елементами фінансової стабільності є: фінансова рівновага підприємства, ресурсна, потенційна та фінансова стійкість. Основними із цих складових фінансової стабільності є фінансова рівновага та фінансова стійкість.

Фінансова рівновага підприємства – це відповідність обсягів формування та використання (споживання) власних фінансових ресурсів.

Ресурсна стійкість – це оптимальна структура трудових і матеріальних ресурсів підприємства.

Потенційна стійкість – це можливість підприємства щодо нарощування обсягів діяльності та його спроможність вийти на новий рівень фінансової рівноваги.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення. Фінансова стійкість – один із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності.

У системі складових елементів фінансової стабільності підприємства фінансова стійкість займає одне із головних місць.

Визначення *стандартизованої межі* фінансової стійкості є складним процесом. Кожне підприємство функціонує та здійснює свою операційну діяльність в умовах певного економічного середовища. Умови функціонування підприємства визначаються фазою розвитку економічної системи. Щодо підприємства генерує низка чинників макроекономічного характеру, на які підприємство впливати не зможе, але зворотний їх вплив на ефективність діяльності підприємства, його ліквідність, платоспроможність і тим більше фінансову стійкість досить значний. Чинники макроекономічного характеру впливають на всі без винятку підприємства, проте характер їх впливу на фінансову стійкість залежить від специфіки діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання.

8.2 Основні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства

На фінансову стійкість підприємства впливає ціла низка чинників. З метою управління окремими з них, посилення чи послаблення їх впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи залежно від рівня виникнення та ступеня значущості.

За рівнем виникнення виділяють внутрішні та зовнішні чинники.

Залежно від ступеня їх значущості виділяють чинники I рівня (базові), II рівня (похідні) та III рівня (деталізуючі).

Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансову стійкість підприємства може бути різним, яким потрібно і можливо управляти в певних межах. За складом та ступенем значущості чинники, що впливають на фінансову стійкість, можна охарактеризувати так.

Чинники I рівня – це узагальнюючі (базові) чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників.

До чинників I рівня відносять:

- фазу економічного розвитку системи;
- стадію життєвого циклу підприємства.

Фаза економічного циклу розвитку економічної системи є базовим зовнішнім чинником, що впливає на фінансову стійкість підприємства. Залежно від фази економічного розвитку системи будуть різними темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходів підприємства та населення.

Другим базовим чинником I рівня виступає стадія життєвого циклу підприємства. Вона є основоположним чинником при визначенні загальноекономічної мети діяльності підприємства, для досягнення якої будуть спрямовані всі інші його стратегії (стратегія управління обсягами діяльності, стратегія управління власним та позиковим капіталом, фінансова стратегія).

Чинники II рівня – похідні. Вони є результатом дії основоположних (базових) чинників. До складу чинників II рівня (похідних) належать:

- середній рівень доходів населення;
- демографічна ситуація;
- соціальна політика держави;
- податкова політика держави;
- грошово-кредитна політика;
- амортизаційна політика;
- загальний рівень стабільності;
- стратегія управління обсягами діяльності;
- стратегія управління активами;
- стратегія управління капіталом;
- стратегія управління грошовими потоками.

Чинники II рівня бувають як зовнішніми, так і внутрішніми.

Зовнішні чинники – це такі, вплив яких пов'язаний з характером державного регулювання (податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика тощо).

До внутрішніх похідних чинників II рівня, що забезпечують фінансову стійкість, належать стратегія управління обсягами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом.

Чинники III рівня – є деталізуючими. За допомогою їх з'ясовують і деталізують механізм впливу на фінансовий стан підприємства похідних чинників. До чинників деталізуючих відносять:

- рівень конкуренції;
- рівень інфляції;
- склад та структуру активів;
- стратегію управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом;
- стратегію управління ризиком.

Вплив чинників III рівня на фінансову стійкість є різним. Тому за їх значимістю одним із найважливіших внутрішніх чинників фінансової стійкості є оптимізація складу та структури активів підприємства.

Отже, політика розподілу та використання прибутку є одним із основних внутрішніх деталізуючих чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

На фінансову стійкість підприємства значний вплив мають кошти, що додатково мобілізуються на ринку позикового капіталу. Збільшення позикового капіталу, з одного боку, приводить до зростання прибутковості власного капіталу, а з другого – надмірне зростання частки позикового капіталу призводить до зниження фінансової стійкості підприємства, зростання ризику втрати платоспроможності та фінансової незалежності.

Вплив зовнішніх чинників III рівня на фінансову стійкість особливо зростає на стадії економіки кризового періоду. З фінансовою стійкістю підприємства тісно пов'язаний обсяг платоспроможного попиту населення, оскільки зростання обсягу попиту є стимулом до розширення обсягу його діяльності.

Зовнішнім фактором III рівня, що впливає на фінансову стійкість, є *рівень інфляції*. Порівняно зі стабільним етапом розвитку в умовах економічної кризи зростає вплив інфляції, що негативно відбивається на ступені фінансової стійкості підприємства, оскільки зменшується обсяг його чистого прибутку. Це призводить до зниження обсягу власних фінансових ресурсів, які формуються за рахунок внутрішніх джерел.

Макроекономічні чинники, що впливають на досягнення стабілізації економічної системи та опосередковано на стабільність фінансового стану підприємств, класифікують за такими ознаками:

- за економічним значенням;
- за походженням;
- за характером впливу на економіку;
- за характером впливу на результати фінансово-економічної діяльності підприємства.

Відповідно до впливу зовнішніх і внутрішніх чинників різного рівня можна оцінити основні причини економічної кризи.

Крім економічних, соціально орієнтована ринкова економіка потребує адміністративних методів втручання саме в ті її сфери, де економічні не можуть дати необхідних результатів.

8.3 Кількісна оцінка фінансової стійкості підприємства

Передумовою оцінки фінансової стійкості майже в усіх методичних підходах визнається проведення аналізу фінансового стану підприємства та його оцінка за допомогою системи коефіцієнтів, які дають змогу зробити висновок про ступінь фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансового стану

Фінансову стійкість підприємства оцінюють за допомогою абсолютних і відносних показників. За абсолютний показник фінансової стійкості приймають наявність власних оборотних коштів. Це розрахунковий показник. Він визначається як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями

$$\text{НВОК} = \text{II р. АБ} - \text{IV р. ПБ},$$

де II р. АБ – поточні активи, тобто підсумок за II розділом активу балансу; IV р. ПБ – поточні зобов'язання, підсумок за IV розділом балансу.

Цей розрахунковий показник показує, яка сума поточних активів сформована за рахунок власного капіталу.

Наявність власного оборотного капіталу в кожний конкретний період часу буде характеризувати фінансову залежність підприємства та його стан.

Крім абсолютних показників оцінки фінансової стійкості підприємства застосування відносних дозволяє більш детально її оцінити. Виділяють три методичних підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками: 1) коефіцієнтний; 2) агрегатний; 3) інтегральний.

Суть *коефіцієнтного підходу* оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним. При використанні коефіцієнтного підходу кількість фінансових коефіцієнтів коливається від одного до шістнадцяти і більше.

За першого підходу при оцінці фінансового стану і фінансової стійкості підприємства орієнтуються винятково на дані Балансу *про джерела фінансування*, тобто на капітал. У цьому разі оцінку фінансової стійкості підприємства здійснюють тільки на основі даних пасиву балансу.

За другого підходу для оцінки фінансової стійкості підприємства аналізують взаємозв'язок між активом і пасивом Балансу, тобто простежують напрями використання коштів.

За першого підходу коефіцієнти, розраховані за даними пасиву балансу, є основними. Однак характеристика фінансової стійкості за допомогою таких показників буде не повною. Важливо не тільки знати, звідки залучено кошти, а й куди їх вкладено, яка структура вкладень.

Більш повним і з економічного погляду більш виправданим є другий підхід. Тому повну оцінку фінансової стійкості підприємства слід здійснювати з використанням як коефіцієнтів, розрахованих за даними пасиву балансу, так і коефіцієнтів, що відображують взаємозв'язок між джерелами формування коштів підприємства і структурою вкладень

У світовій і вітчизняній практиці розроблена система показників для оцінки фінансової стабільності поділяється на два класи.

До першого класу відносять показники із встановленими нормативними значеннями (показники ліквідності та платоспроможності), а до другого – показники без установлених нормативних значень (показники рентабельності, ефективності управління, ділової активності).

Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства здійснюють за даними Балансу підприємства. Проведений аналіз характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, суть фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності.

Охарактеризуємо найбільш суттєві із коефіцієнтів капіталізації.

Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) характеризує частку власних коштів (власного капіталу) в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність.

Коефіцієнт фінансової автономії розраховують за формулою

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Усього джерел коштів}} = \frac{\text{Підсумок розд. I пасиву Балансу}}{\text{Валюта Балансу}}$$

Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким, стабільним і більш незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство.

Коефіцієнтом, зворотним коефіцієнту фінансової автономії, є *коефіцієнт фінансової залежності*. Добуток цих коефіцієнтів дорівнює 1.

Коефіцієнт фінансової залежності розраховують за формулою

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Усього джерел коштів}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Валюта Балансу}}{\text{Підсумок розд. I Балансу}}$$

Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення залучених коштів і власного капіталу. Його обчислюють за формулою

$$K_{\text{ф.р}} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}}$$

За цим коефіцієнтом здійснюють найбільш загальну оцінку фінансової стійкості. Він показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на кожен одиницю власних. Зростання показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості, і навпаки.

Оптимальне значення – $K_{ф.р} \leq 0,5$. Критичне значення – 1.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована. Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховують як відношення власного оборотного капіталу підприємства до власних джерел фінансування

$$K_{ман} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}.$$

Інформацією для розрахунку цього коефіцієнта є пасив Балансу та розрахункові дані, що відображують величину власних оборотних коштів. Величину власного капіталу підприємства показують у розділі I пасиву Балансу, тоді як величину власних оборотних коштів потрібно розрахувати. Цей показник характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів.

Найчастіше, чим вищий рівень коефіцієнта фінансової автономії і нижчий коефіцієнта фінансової залежності та коефіцієнта фінансового ризику, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

Для підприємства дуже важливо знайти оптимальне співвідношення коефіцієнта фінансової автономії і коефіцієнта маневреності власного капіталу, іншими словами, співвідношення власного і позикового капіталу.

Важливу роль при оцінці фінансової стійкості підприємства відіграють також коефіцієнти покриття.

Методика розрахунку *коефіцієнта структури покриття довгострокових вкладень* ґрунтується на припущенні, що довгострокові позики використано для фінансування придбання основних засобів та інших капітальних вкладень, тобто

$$K_{п.д.в} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\text{Підсумок розд. III пасиву Балансу}}{\text{Підсумок розд. I пасиву Балансу}}$$

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована зовнішніми інвесторами. Збільшення коефіцієнта в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнти структури довгострокових джерел фінансування. Визначаючи значення цих показників, у розрахунок приймають тільки довгострокові джерела коштів. У цю підгрупу входять два взаємодоповнюючих показники – коефіцієнт довгострокового залучення

позикових коштів і коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел, які обчислюють за формулою

$$K_{\text{д.з.п.к}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$$

$$= \frac{\text{Підсумок розд. III пасиву Балансу}}{\text{Підсумок розд. I пасиву Балансу} + \text{Підсумок розд. III пасиву Балансу}}$$

$$K_{\text{ф.н.к.д}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} =$$

$$= \frac{\text{Підсумок розд. III пасиву Балансу}}{\text{Підсумок розд. II пасиву Балансу} + \text{Підсумок розд. III пасиву Балансу}}$$

Сума цих показників дорівнює одиниці. Водночас у підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори вкладають свої кошти більш охоче.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів.

Для характеристики джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів) використовують кілька показників, які характеризують види джерел:

- власні оборотні кошти;
- власні оборотні кошти і довгострокові позикові джерела формування запасів;
- загальна величина основних джерел формування запасів.

Для правильної оцінки фінансової стійкості розрахункові дані цих показників порівнюють у динаміці та з нормативними значеннями (табл. 8.1)

Таблиця 8.1 – Нормативні значення показників фінансової стійкості підприємства

№ пор.	Показник	Рекомендоване значення, тенденції, зміни
1	2	3
1	Коефіцієнт фінансової автономії	Критичне значення – 0,5, збільшення
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Критичне значення – 2, зменшення
3	Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 0,5, критичне значення – 1

1	2	3
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0 – збільшення
5	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,4
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6

Для кожного підприємства значення наведених показників будуть різними. На величину коефіцієнтів впливають такі чинники: стадія життєвого циклу підприємства, галузь його діяльності, структура джерел коштів, оборотність оборотних та всіх активів. Тому застосування коефіцієнтного підходу є проблематичним з погляду неможливості зробити однозначні висновки щодо ступеня фінансової стійкості підприємства.

Агрегатний підхід ґрунтується на визначенні фінансової стійкості на основі агрегатів. Такий методичний підхід є доповненням до наведеного вище, оскільки виділяють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства.

Важливим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів.

Матеріальні оборотні кошти підприємства являють собою запаси (З), вартість яких відображується в II розділі активу балансу.

Види джерел, за рахунок яких сформовані матеріальні оборотні кошти (запаси):

1. Власні оборотні кошти:

$$K_{в.об} = \Pi_1 - A_1 = (A_2 + A_3) - \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4 + \Pi_5$$

2. Власні оборотні кошти і довгострокові позикові джерела формування коштів (функціонуючий капітал) ($K_{в.д.п}$):

$$K_{в.д.п} = K_{в.об} + \Pi_3$$

3. Сукупна величина основних джерел формування коштів (K_0):

$K_0 = K_{в.д.п} + \text{Короткострокові кредити} - \text{Необоротні активи}$ Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпечення запасів джерелами формування:

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів

$$\pm \Phi^B = K_B - Z;$$

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування запасів

$$\pm \Phi^T = K_{в.пз} - Z;$$

3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів

$$\pm \Phi_0 = K_0 - Z.$$

За допомогою цих показників визначають трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, \text{ якщо } \Phi > 0 \\ 0, \text{ якщо } \Phi < 0. \end{cases}$$

Інтегральний підхід дає змогу дати інтегровану оцінку ступеню фінансової стійкості. Показники фінансової стійкості за цього підходу характеризують стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами покриття.

Фінансова стійкість – це спроможність підприємства забезпечувати пропорційний розвиток при збереженні достатнього рівня плато- та кредитоспроможності.

У зв'язку з цим вважаємо цікавим дослідження, яке ґрунтується на інтегрованому поєднанні двох підходів:

1. З використанням узагальнюючого показника зміни фінансової стійкості підприємства (Φ_c), що дає змогу оцінити загальну динаміку фінансового стану та зміни фінансової стійкості підприємства протягом певного періоду часу;

2. Підходу, в основні якого покладено виділення чотирьох типів поточної фінансової стійкості (абсолютна та нормальна фінансова стійкість, нестійкий і кризовий фінансовий стан підприємства). За допомогою такого підходу можна визначити, до якого саме типу належать певні підприємства, а також зробити прогностичні розрахунки щодо перспектив розвитку підприємств у разі зміни фінансової стійкості.

8.4 Типи фінансової стійкості

У процесі функціонування підприємство може мати різну фінансову стійкість, яку поділяють на чотири типи.

Для зручності визначення типу фінансової стійкості доцільно представити в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – показники за типами фінансово стійкості

Показник				
	Абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий стан	кризовий стан
$\Phi^c = K_{c.об} - Z$	$\Phi^c \leq 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$
$\Phi^T = K_{c.д.з} - Z$	$\Phi^T \geq 0$	$\Phi^T \geq 0$	$\Phi^T < 0$	$\Phi^T < 0$
$\Phi^o = K_o - Z$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o < 0$
Стисла характеристика	Висока платоспроможність: підприємство не залежить від кредитів	Нормальна платоспроможність: ефективне використання позикових коштів – висока дохідність виробничої діяльності	Порушення платоспроможності: необхідне залучення додаткових джерел	Неплатоспроможність підприємства – межа банкрутства

Перший тип фінансової стійкості – це абсолютна стійкість фінансового стану підприємства. За цього типу стійкості запаси і витрати менше суми власного оборотного капіталу та кредитів банку під товарно-матеріальні цінності.

Другий тип фінансової стійкості – це нормальна стійкість фінансового стану. За цього типу стійкості гарантується платоспроможність підприємства.

У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів крім власних оборотних коштів також довгострокові і залучені. З погляду фінансового менеджменту такий тип фінансування запасів є «нормальним». Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

Третій тип фінансової стійкості – це нестійкий (передкризовий) фінансовий стан. За цього типу стійкості відбувається порушення

платоспроможності, але зберігається можливість відтворення рівноваги платіжних засобів платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел засобів в оборот підприємства.

Четвертий тип фінансової стійкості – це кризовий фінансовий стан. За цього типу стійкості підприємство знаходиться на межі банкрутства, за якого запаси і витрати більші від суми власних оборотних коштів, кредитів під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів.

8.5 Оцінка запасу фінансової стійкості

Важливим аспектом фінансового аналізу є визначення запасу фінансової стійкості, що дає змогу належним чином обґрунтувати управлінські рішення в бізнесі. Такий аналіз прийнято називати маржинальним аналізом. Методика його базується на вивченні співвідношення між трьома групами важливих економічних показників: «витрати – обсяг виробництва (реалізації) продукції – прибуток» і прогнозуванні величини кожного із цих показників при заданому значенні інших.

Для розрахунку запасу фінансової стійкості (зони безпечності) підприємства використовують такі показники:

- виручку від реалізації (без ПДВ і АЗ);
- маржинальний дохід;
- постійні витрати.

На основі вказаних даних визначають поріг рентабельності та запас фінансової стійкості. Маржинальний дохід підприємства являє собою постійні витрати і прибуток.

Поріг рентабельності ($P_{рен}$) являє собою відношення суми постійних витрат (ПВ) до питомої ваги маржинального доходу у виручці (ПВМД):

$$P_{рен} = \frac{ПВ}{ПВМД}.$$

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що визначається та сума виручки, яка необхідна для покриття всіх постійних витрат підприємства. Рентабельність тут дорівнює нулю. За допомогою цього показника розраховують запас фінансової стійкості (ЗФС):

$$ЗФС = \frac{ВР - P_{рен}}{ВВ} \cdot 100\%,$$

$$\text{або } ЗФС = ВР - P_{рен}.$$

Тема 9 АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Аналіз доцільності отримання кредитів.

9.2 Оцінка кредитних підприємства.

9.3 Узагальнюючі критерії оцінки кредитоспроможності.

9.4 Аналіз ефективності кредитних відносин підприємства з комерційними банками.

9.1 Аналіз доцільності отримання кредитів

Виникнення кредитних відносин має закономірний, об'єктивний характер. Існування товарно-грошових відносин означає, що суб'єкти господарювання економічно відокремлені один від одного. Кошти кожного підприємства в процесі виробництва й обігу здійснюють індивідуальний кругообіг, відокремлений, з одного боку, від індивідуальних кругообіг інших підприємств, а з другого – від обігу грошових коштів держави і населення. Закономірності кругообігу виробничих фондів обумовлюють постійні зміни потреби підприємства в грошових коштах, а відносна самостійність індивідуальних кругообігів призводить до різночасності цих потреб: в той час як одні виробничі ланки зазнають підвищену потребу в коштах, у інших виникають тимчасово вільні кошти.

У результаті цього процесу виникає об'єктивна економічна суперечність між потребами підприємства в грошових коштах та їх наявністю. Вона може мати дві форми прояву та виступати як суперечність між наявністю коштів і тимчасовою відсутністю потреби в них та між тимчасовою потребою в додаткових грошових коштах і їх відсутністю.

Суть суперечності між потребами в додаткових грошових коштах та їх відсутністю полягає в необхідності забезпечення безперервного процесу відтворення, розширення виробничого процесу. Природним джерелом покриття такої потреби виступають тимчасово вільні кошти інших підприємств, держави, населення, які можуть надаватися лише у формі кредиту або позики. Отже, виникнення кредитних відносин є об'єктивною необхідністю.

Поряд з необхідністю кредитних відносин внаслідок утворення тимчасово вільних капіталів та їх руху формується можливість надання кредиту. Останній виражає економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позики, користуватися нею та її повернення.

Процес надання кредиту, який включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин, називають *кредитуванням*. Юридичною основою системи кредитування є кредитний договір. Вихідним елементом механізму кредитування, через який створюються конкретні умови функціонування кредиту, є *принципи кредитування*.

Основним принципом кредитування, який забезпечує своєчасне повернення позичкових коштів, є *принцип строковості*. Цей принцип передбачає економічно обґрунтоване встановлення як строків користування кредитами, так і строків його погашення.

Ще одним принципом кредитування є *принцип цілеспрямованості*. Цей принцип по суті потребує визначення меж використання кредиту.

Кредит вважається забезпеченим, якщо він відповідає всій сукупності потреб в оборотних коштах, на які він виданий, відповідає обсягу діяльності підприємства. Однак надані кредити передбачають не тільки матеріальне забезпечення. Головною умовою забезпечення повернення кредиту є фінансовий стан позичальника, його кредитоспроможність. Саме тому оцінці кредитоспроможності підприємства кредиторами приділяється особлива увага.

9.2 Оцінка кредитних можливостей підприємства

Процес кредитування пов'язаний з впливом різноманітних чинників ризику, спроможних призвести до непогашення кредиту і відсотків по ньому. До чинників, що залежать від клієнта, належать характер кредитної угоди та кредитоспроможність.

Характер кредитної угоди диктується репутацією позичальника та його потребами в обсязі кредиту, його строках, засобах забезпечення повернення.

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

Платоспроможність характеризується своєчасністю погашення всіх видів боргів, в тому числі кредитів та позик, і тому є більш широким поняттям, ніж кредитоспроможність.

Кредитоспроможність позичальника характеризується:

- репутацією позичальника; яка відрізняється своєчасністю розрахунків за раніше отриманими кредитами, якістю наданих звітів, відповідальністю та компетенцією керівництва;
- поточним фінансовим станом і спроможністю виробляти конкурентоспроможну продукцію;
- можливістю в разі потреби мобілізувати грошові кошти з різних джерел;
- дохідністю підприємства, яка обумовлює його можливість сплачувати відсотки за кредит при здійсненні нормальної фінансової діяльності;
- метою використання кредитних ресурсів;
- сумою кредиту, яка оцінюється виходячи з проведення позичальником заходів, спрямованих на визначення ліквідності балансу, співвідношення між власними й залученими коштами;
- погашенням кредиту, вивчення якого здійснюється шляхом аналізу повернення кредиту за рахунок реалізації матеріальних цінностей, надання гарантій, використання заставного права;
- забезпеченістю кредиту з погляду визначення прав кредитора брати в заставу під видану позичку активи підприємства, включаючи цінні папери.

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

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

Аналіз кредитоспроможності підприємства за його балансом здійснює кредитний інспектор; він вивчає також іншу доступну інформацію про потенційного позичальника та робить попередній висновок про можливість надання йому кредиту.

До способів оцінки кредитоспроможності відносять:

- фінансові коефіцієнти, які дають змогу оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства;
- аналіз грошового потоку, за допомогою якого можна виявити тенденції та сезонну потребу підприємства в грошових ресурсах;
- оцінку ділового ризику, яка уможливорює визначення рівня впливу на підприємство ризику, пов'язаного з діловим середовищем.

Оцінку кредитоспроможності позичальника виконують у два етапи. На першому етапі визначають показники, які характеризують фінансовий стан підприємства, а на другому здійснюють оцінку та узагальнення показників і визначають клас надійності позичальника.

9.3 Узагальнюючі критерії оцінки кредитоспроможності підприємств

Аналіз фінансово-господарської діяльності позичальника згідно з Положенням Національного банку України передбачає дослідження таких показників:

- обсягу реалізації продукції;
- собівартості;
- прибутків і збитків;
- рентабельності;
- платоспроможності;
- фінансової стійкості;
- складу та динаміки дебіторсько-кредиторської заборгованості.

З метою більш точного визначення кредитоспроможності позичальника, а відповідно рівня фінансового ризику банку використовують методики, які ґрунтуються на аналізі фінансових коефіцієнтів. Як правило, система оціночних коефіцієнтів зводиться до таких п'яти груп:

- I. Коефіцієнти ліквідності.
- II. Коефіцієнти ефективності або оборотності.
- III. Коефіцієнти фінансової стійкості (фінансового лівериджу).
- IV. Коефіцієнти прибутковості.
- V. Коефіцієнти обслуговування боргу.

Коефіцієнти ліквідності. Ліквідність підприємства характеризується показниками ліквідності балансу як співвідношення активів і платіжних зобов'язань.

При розрахунку коефіцієнтів ліквідності враховують групи активів з розділу II балансу, оскільки саме оборотні активи використовуються підприємством для розрахунків за боргами при поточній діяльності. Необоротні активи залучаються для оцінки можливості розрахунків по боргах звичайно на стадії банкрутства підприємства або для оцінки банками вторинних джерел погашення кредиту, якщо заставою виступають певні види необоротних активів (будинки, споруди, обладнання тощо).

При розрахунку коефіцієнтів ліквідності зіставляються три види оборотних активів, згрупованих за ступенем ліквідності, з трьома видами поточних пасивів, розподілених за строком їх погашення.

З усіх коефіцієнтів ліквідності особливе значення приділяється коефіцієнту покриття. Він є основою для визнання структури балансу незадовільною (при оцінці підприємства на ступінь його неспроможності). В комерційних банках коефіцієнт покриття використовують для оцінки межі кредитування позичальника.

Коефіцієнти ефективності використання активів доповнюють першу групу показників і дають змогу зробити більш обґрунтовані висновки про результативність діяльності підприємства та його кредитні можливості.

Ефективність використання активів характеризується показниками оборотності. Найбільш поширеними з них є:

- тривалість одного обороту активів;
- коефіцієнт оборотності активів.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень вивчають показники оборотності окремих видів оборотних коштів:

- оборотність виробничих запасів;
- оборотність дебіторської заборгованості;
- оборотність готової продукції;
- оборотність грошових коштів.

Розраховані показники оборотності окремих видів оборотних коштів необхідні для визначення впливу кожної статті поточних активів на зміну загальної тривалості обороту оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності активів в основному використовують у факторному аналізі. Економічний ефект прискорення оборотності виражається у відносному вивільненні коштів з обороту, в збільшенні обсягів реалізації продукції та суми прибутку.

Коефіцієнти фінансового лівериджу. Створення і функціонування будь-якого комерційного підприємства спрощено являє собою процес інвестування фінансових ресурсів на тривалій основі з метою отримання прибутку.

Виробничий ризик – це ризик, що більшою мірою обумовлений галузевими особливостями бізнесу

Фінансовий ризик – ризик, обумовлений структурою джерел.

Залучення позикових коштів змінює структуру джерел, підвищує фінансову залежність підприємства та фінансовий ризик, приводить до зростання середньозваженої вартості капіталу. Саме цим пояснюється суттєвість такої характеристики, як фінансовий ліверидж.

В економіці ліверидж трактується як якийсь чинник, незначні зміни якого можуть призвести до суттєвих змін низки результативних показників.

Основним результативним показником є чистий прибуток підприємства, величина якого залежить від багатьох чинників, тому можливе різне факторне розкладання його змін. Зокрема, його можна представити як різницю між виручкою та витратами двох основних типів – виробничого і фінансового характеру.

Враховуючи, що використання залучених коштів пов'язане з певними витратами для підприємства, вплив його фінансової структури на величину прибутку характеризується категорією фінансового лівериджу.

Теоретично фінансовий ліверидж може дорівнювати нулю, якщо підприємство фінансує свою діяльність тільки за рахунок власних коштів. Такий суб'єкт господарювання називають фінансово незалежним. У разі, якщо залучається позиковий капітал, компанію вважають фінансово залежною.

Відомо два основних показники фінансового лівериджу:

1) співвідношення залученого та власного капіталу;

2) відношення темпу зміни частого прибутку до темпу зміни валового прибутку.

Коефіцієнти прибутковості (рентабельності). Ці коефіцієнти застосовуються для загальної характеристики використання всього капіталу і розглядаються як додаткові до показників названих вище груп коефіцієнтів. Для оцінки кредитоспроможності використовують такі показники рентабельності:

а) коефіцієнти норми прибутковості:

- рентабельність одиниці продукції

$$\frac{\text{Прибуток від реалізації одного виробу}}{\text{Собівартість цього виробу}};$$

- рентабельність основної діяльності

$$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Витрати на виробництво і збут продукції}};$$

- рентабельність продажу

$$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Виручка від реалізації продукції}};$$

б) коефіцієнти рентабельності:

- рентабельність сукупних активів (майна) підприємства

$$\frac{\text{Прибуток звітного року}}{\text{Середня сума активів}};$$

- рентабельність власного капіталу

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}};$$

в) коефіцієнти норми прибутку на акцію:

- дохід на акцію

$$\frac{\text{Дивіденди по простих акціях}}{\text{Середня кількість простих акцій}};$$

- дивідендний дохід

$$\frac{\text{Річний дохід на одну акцію}}{\text{Середня ринкова ціна акції}};$$

Якщо частка прибутку у виручці від реалізації продукції зростає, підвищується прибутковість активів і капіталу, то можна не знижувати рейтинг клієнта навіть при погіршенні коефіцієнтів фінансового левериджа.

9.4 Аналіз ефективності кредитних відносин підприємства з комерційними банками

При аналізі кредитоспроможності підприємства на другому етапі визначають клас позичальника.

Клас кредитоспроможності клієнта визначають на базі основних і допоміжних показників. Основні показники, обрані комерційним банком, мають бути незмінними відносно тривалий час і зафіксовані в документі про його кредитну політику.

На основі проведеного аналізу кількісних і якісних чинників комерційні банки визначають клас надійності позичальника. Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості та можливості виконувати свої зобов'язання підприємство може бути віднесене до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність:

Клас А – фінансова діяльність дуже добра і дає змогу погашати основну суму кредиту та відсотків по ньому в установлені строки.

До цього класу належать позичальники, стосовно яких немає жодних сумнівів щодо своєчасності та повноти погашення позики і відсотків за нею.

Клас Б – фінансова діяльність добра або дуже добра, але немає можливості підтримувати її на цьому рівні впродовж тривалого часу.

До цього класу відносять позичальників, до яких щодо спроможності до своєчасного й повного погашення позик та сплати відсотків за ними на момент класифікації немає претензій, але передбачена реорганізація, диверсифікація виробництва, зміна профілю діяльності, району роботи тощо або зовнішні чинники не дають можливості віднести їх до вищого класу.

Клас В – фінансова діяльність задовільна, проте спостерігається чітка тенденція до погіршення.

До цього класу належать позичальники, якість джерел погашення позик яких більше не влаштовує банк внаслідок появи періодичної затримки погашення позики та відсотків за нею.

Клас Г – фінансова діяльність погана, спостерігається її чітка циклічність протягом коротких періодів часу.

До цього класу відносять позичальників, які не можуть повернути повної суми позики в строк та на умовах, передбачених кредитним договором.

Клас Д – фінансова діяльність свідчить про збитки і, очевидно, основна сума позики, на відстрочки за нею не можуть бути надані.

До цього класу належать позичальники, подальше кредитування яких неприпустиме, а видані позики практично неможливо повернути на час проведення класифікації.

Слід зазначити, що наведена методика визначення класу кредитоспроможності підприємства не завжди дає змогу зробити однозначний

висновок. В цьому зв'язку з метою усунення суперечностей, що виникають, рекомендують клас кредитоспроможності клієнта визначати або за більшою кількістю показників, що потрапили до відповідного класу, або на основі рейтингової оцінки.

Тема10 Аналіз ділової активності підприємства

10.1 Оцінка ринкової позиції підприємства: аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища.

10.2 Схема комплексного аналізу ефективності господарської діяльності.

10.3 Аналіз виробництва та реалізації продукції.

10.4 Аналіз собівартості продукції.

10.1 Оцінка ринкової позиції підприємства: аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища

Оцінка ділової активності передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати діяльності.

Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям та вагомою складовою в розробці доходів щодо забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно при оцінці його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації, що зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

В умовах нестабільної економіки виділяють такі рівні ділової активності:

- 1) високий (достатній);
- 2) середній (задовільний);
- 3) низький (незадовільний).

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, при яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, при яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Її можна визначити як збіг обставин, які

формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та погрожують підприємству банкрутством.

Фактори, що впливають на рівень ділової активності, поділяють на: зовнішні, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання, та внутрішні, які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств.

Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, формують його *бізнес-середовище*, яке фактично визначає становище підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Ринкове середовище, в якому підприємство діє, називають *зовнішнім*, оскільки формують його зовнішні по відношенню до підприємства суб'єкти економічної діяльності. Насамперед це бізнес-партнери, з якими підприємство пов'язує ділові інтереси: клієнти, постачальники, замовники, контрагенти.

Наступною складовою бізнес-середовища є *внутрішнє середовище* підприємства, яке являє собою сукупність агентів, що діють усередині підприємства, та їх відношень, які виникають у процесі фінансово-господарської діяльності. До них належать керівництво, співробітники та власники.

Вплив середовища на ділову активність підприємства характеризується багатьма факторами, розглянемо дві їх групи, що відповідають складовим бізнес-простору. Так, до *зовнішніх* відносять фактори:

- 1) міжнародного рівня, які поєднують у собі загальноекономічні чинники, вплив міжнародної політики та конкуренції;
- 2) національні, що включають політичні, економічні, демографічні чинники;
- 3) ринкові, до яких належать конкурентні, науково-технічні та споживчі чинники.

До *внутрішніх факторів* відносять:

- 1) конкурентну позицію підприємства;
- 2) принципи діяльності;
- 3) ресурси та їх використання;
- 4) маркетингову ситуацію й політику;
- 5) фінансовий менеджмент.

Значення всебічного аналізу внутрішніх чинників для прийняття зважених управлінських рішень переоцінити важко. Такий аналіз дає змогу визначити межі виробничих і збутових можливостей підприємства та обрати ті напрями перетворень, розвиток яких дасть максимальний господарський ефект у довгостроковій перспективі.



Рисунок 10.1 – Бізнес-середовище підприємства

10.2 Схема комплексного аналізу ефективності господарської діяльності

Метою аналізу ділової активності підприємства є розрахунок відповідних аналітичних показників, виявлення тенденцій і причин їх змін для дослідження досягнутого рівня ефективності виробничо-господарської діяльності та визначення потенційних можливостей підприємства щодо підвищення останнього.

Аналіз ділової активності проводиться в інтересах як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів інформації. У зв'язку з цим його поділяють внутрішній і зовнішній.

Внутрішній аналіз ділової активності проводиться управлінським персоналом підприємства всіх рівнів за даними оперативного, фінансового та бухгалтерського обліку. Основною його метою є забезпечення підвищення ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів і на цій основі – збільшення прибутку та зниження собівартості.

Зовнішній аналіз ділової активності підприємства здійснюється зовнішніми відносно підприємства споживачами інформації. До них належать: інвестори, постачальники, покупці, конкуренти, ділові партнери, фінансово-кредитні та податкові органи. Вони вивчають інформацію виходячи зі своїх інтересів.

Цілі дослідження досягаються в результаті вирішення низки аналітичних завдань:

- аналіз виробничо-господарської ситуації, що склалася на підприємстві в попередні періоди його функціонування, оцінка її відповідності рівням ділової активності;

- діагностика бізнес-середовища підприємства, виявлення основних факторів впливу на зміни рівнів ділової активності суб'єкта господарювання за період, що досліджується;
- аналіз темпів зростання основних результативних показників; з'ясування причин їх відхилення від ідеальної моделі залежностей, що існують між ними;
- оцінка ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів;
- визначення резервів підвищення ефективності виробництва та розробка оптимальних заходів їх використання з метою підвищення ділової активності підприємства.

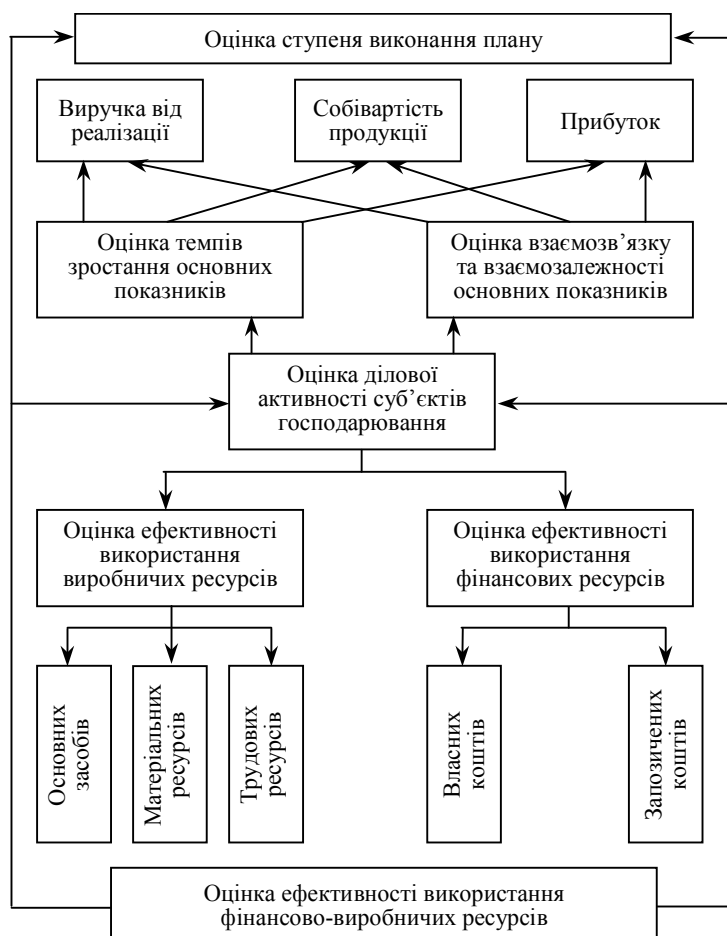


Рисунок 10.2 – Структурно-логічна схема оцінки ділової активності суб'єктів господарювання

Аналітичним інструментарієм, за допомогою якого підприємство виконує окреслене коло завдань і визначає стан ділової активності в минулому, сучасному, майбутньому, є сукупність показників, економічна інтерпретація та методика розрахунку.

10.3 Аналіз виробництва та реалізації продукції

Головним етапом аналітичної роботи, пов'язаної з оцінкою ділової активності, є дослідження факторів, які впливають на прибуток: обсягів реалізації і собівартості продукції.

Основними завданнями аналізу виробництва і реалізації продукції є:

- оцінка ступеня виконання плану реалізації продукції та виробничої програми;
- оцінка динаміки випуску і реалізації продукції;
- визначення впливу різних факторів на зміни величини цих показників;
- кількісна оцінка резервів зростання випуску та реалізації продукції.

Обсяг виробництва продукції оцінюється за допомогою натуральних, умовно-натуральних і вартісних показників. Так, обсяг виробництва характеризується валовою і чистою продукцією, обсяг випуску – готовою та товарною продукцією, обсяг реалізації – відвантаженою та реалізованою продукцією.

Валова продукція – це готова продукція, напівфабрикати, інструменти, прилади, роботи (послуги), що реалізовані на сторону, разом із змінами залишків незавершеного виробництва за період.

Готова продукція – це вироби, які є закінченими з погляду виробничого циклу та виготовлені для реалізації зовнішнім споживачам. Готова продукція є часткою товарної продукції.

Товарна продукція – це вироби підприємства, які призначені для продажу стороннім організаціям та для внутрішнього споживання на самому підприємстві.

Реалізована продукція – це відвантажена і сплачена покупцями продукція.

Аналіз обсягів виробництва та реалізації здійснюється у вартісних і натуральних показниках. Порівняння темпів зростання цих показників дає змогу виділити основні фактори, що впливають на оціночні показники:

- темпи зростання вартісних показників вищі, ніж темпи зростання натуральних. У цьому випадку зміна обсягів продукції зумовлена переважно зростанням цін;
- темпи зростання натуральних показників вищі, ніж темпи зростання вартісних. У цьому разі зміна обсягів продукції викликана зростанням кількості виробленої реалізованої продукції.

Виробництво і реалізація – найважливіші функції підприємства, хоча показники, що визначають ці аспекти ринкової активності, суттєво відрізняються. Під результатом виробництва розуміють продукцію, яка підготовлена до реалізації, а під результатом реалізації – продукцію, яка знайшла свого покупця, тобто відвантажена й сплачена останнім. Саме цим пояснюється неідентичність результатів аналізу виробничої й збутової діяльності підприємства.

Отже, враховуючи характер зв'язку, який існує між виробництвом і реалізацією продукції в коротко- та довгостроковій перспективі, у системі факторного аналізу результативним показником є обсяг реалізації продукції,

а факторним – обсяг виробництва та зміни залишків нереалізованої продукції (рис. 10.3).

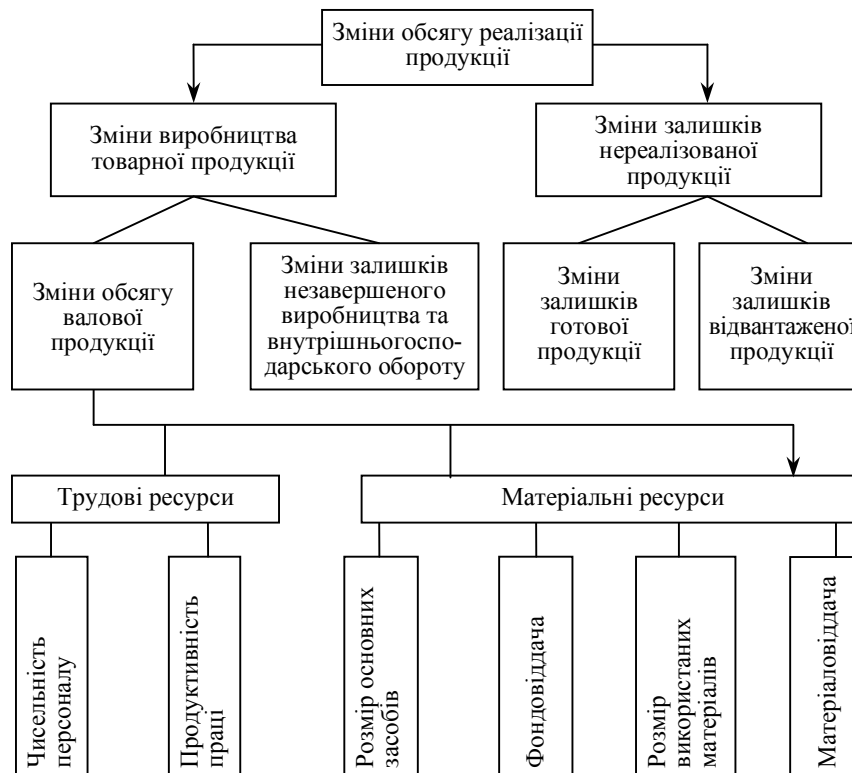


Рисунок 10.3 – Схема факторної системи обсягу реалізації продукції

Можливі два варіанти методики аналізу реалізації продукції. Якщо виручку на підприємстві визначають по відвантаженні товарної продукції, то баланс товарної продукції буде таким:

$$ГП_{\text{п}} + ТП = РП + ГП_{\text{к}}$$

$$\text{Звідси } РП = ГП_{\text{п}} + ТП - ГП_{\text{к}}$$

де $ГП_{\text{п}}$, $ГП_{\text{к}}$ – залишки готової продукції на складах відповідно на початок і кінець періоду; $ТП$ – вартість випуску товарної продукції; $РП$ – обсяг реалізації продукції за звітний період.

Якщо виручку визначають після сплати відвантаженої продукції, то товарний баланс можна записати так:

$$ГП_{\text{п}} + ТП + ВТ_{\text{п}} = РП + ВТ_{\text{к}} + ГП_{\text{к}}$$

$$\text{Звідси } РП = ГП_{\text{п}} + ТП + ВТ_{\text{п}} - ВТ_{\text{к}} - ГП_{\text{к}}$$

де $ВТ_{\text{п}}$, $ВТ_{\text{к}}$ – залишки відвантаженої продукції на початок і кінець періоду.

Розрахунок впливу факторів на обсяг реалізації продукції здійснюється порівнянням фактичних рівнів факторних показників з плановими та визначенням абсолютних і відносних приростів кожного з них. Для вивчення впливу цих факторів аналізують баланс товарної продукції.

10.4 Аналіз собівартості продукції

Під собівартістю продукції, робіт і послуг розуміють сумарні витрати всіх видів ресурсів у грошовій формі: основних засобів, сировини, матеріалів, палива, енергії, праці, які безпосередньо використовуються в процесі виробництва продукції і виконання робіт, а також для збереження й поліпшення умов виробництва та його вдосконалення.

Головною метою аналізу собівартості продукції є виявлення можливостей більш раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво та реалізацію і забезпечення зростання величини прибутку.

Завданнями аналізу собівартості продукції є:

- оцінка обґрунтованості та напруженості плану за собівартістю продукції, витратами виробництва й обігу;
- визначення динаміки та ступеня виконання плану за собівартістю;
- виявлення факторів, що впливають на динаміку показників собівартості та виконання плану по них, величини і причин відхилення фактичних витрат від планових;
- оцінка резервів зниження собівартості продукції.

Аналіз собівартості продукції здійснюється за такою схемою:

- 1) визначають абсолютні та відносні відхилення показників собівартості від аналогічних показників плану і минулих років;
- 2) здійснюють оцінку зміни структури собівартості, визначають відхилення частки окремих статей витрат від аналогічних даних плану і минулих років, розраховують вплив цих відхилень на підсумковий показник.;
- 3) визначають рівень витрат на 1 грн товарної продукції, який характеризує їх окупність, здійснюють аналіз динаміки цього показника та оцінку факторів, що впливають на його рівень.

Важливий узагальнюючий показник собівартості продукції – *витрати на одну грошову одиницю товарної продукції*, який є універсальним: він може застосовуватися в будь-якій галузі і наочно відображує прямий зв'язок між собівартістю та прибутком. Якщо собівартість товарної продукції подати як суму добутоків собівартості одиниці продукції по кожному найменуванню продукції на кількість виробів, а обсяг товарної продукції – як добуток кількості продукції на її ціну, то формула для розрахунку рівня витрат на одну грошову одиницю продукції буде такою:

$$P_v = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot c_i}{\sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i},$$

де q_i – кількість виробів у натуральних одиницях виміру i -го виду товару;
 c_i – собівартість одного виробу; p_i – ціна продукції; n – кількість видів товару в номенклатурі.

Безпосередній вплив на зміни рівня витрат на одну грошову одиницю продукції здійснюють п'ять факторів, які перебувають з ним у прямій функціональній залежності:

- 1) структура виготовленої продукції;
- 2) обсяг виробництва в натуральних показниках;
- 3) рівень витрат на виробництво окремих виробів;
- 4) ціни та тарифи на спожиті матеріальні ресурси;
- 5) ціни на продукцію.

Отже, результати дослідження темпів і тенденцій змін основних показників діяльності дають змогу визначити динамічність розвитку підприємства, його внутрішні резерви до подальшого отримання прибутку, поточну активність комерційної структури в сприйнятті новаторських ідей, перспективність вкладеного додаткового капіталу в її діяльність тощо.

Тема 11 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Значення і завдання аналізу фінансових результатів.

11.2 Вертикальний і горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства.

11.3 Факторний аналіз прибутку.

11.4 Система директності як теоретична база аналізу витрат та оптимізації прибутку.

11.5 Аналіз показників рентабельності.

11.6 Факторний аналіз показників рентабельності

11.1 Значення і завдання аналізу фінансових результатів

Прибуток формується на мікрорівні, і на нього, як на фінансовий показник роботи підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку і офіційній звітності, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення прибутку і витрат від інших видів діяльності; розрахунок загального (валового) прибутку. Величина прибутку і рівень рентабельності залежать від обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Показники прибутковості характеризують всі напрями господарювання підприємства.

У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Розмір прибутку залежить не тільки від ефективності діяльності підприємства, а й від чинників макроекономічного характеру. З метою підвищення ефективності управління прибутковістю підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання прибутку. Результати аналізу

фінансових результатів мають важливе значення не тільки для підприємства, а й для зовнішніх користувачів: фінансових органів, комерційних банків, податкових органів, акціонерів, власників, менеджерів тощо.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є:

- вивчення обсягів, складу і динаміки фінансових результатів діяльності підприємства;
- перевірка обґрунтованості й напруженості планового прибутку;
- загальна оцінка виконання плану, прогнози, динаміка;
- визначення відхилення фактичного прибутку від передбаченого планом (розрахунком, прогнозом), вивчення динаміки зміни прибутку за кілька звітних періодів;
- виявлення чинників впливу на формування прибутку оцінка їх динаміки та розрахунки їх впливу, вивчення напрямів і тенденцій розподілу прибутку; виявлення резервів збільшення прибутку;
- розробка заходів, спрямованих на реалізацію виявлених резервів.

11.2 Вертикальний і горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства

В процесі діяльності підприємства використовують такі показники прибутку: валовий прибуток; загальна сума прибутку; прибуток від іншої звичайної діяльності; прибуток від надзвичайних подій; неоподаткований прибуток (цільовий); чистий прибуток; нерозподілений прибуток.

Валовий прибуток – це економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, що визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і виробничою собівартістю. Під чистою виручкою розуміють різновид кінцевого результату, що визначається вирахуванням із загальної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) наданих знижок, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору. Якщо виробнича собівартість перевищує операційний прибуток, чисту виручку, то це означає, що підприємство замість валового прибутку отримує валовий збиток.

Операційний прибуток – це фінансовий результат від операційної діяльності, який визначається відніманням від валового прибутку операційних витрат, додаванням до одержаного результату інших операційних доходів. До *операційних витрат* відносять адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування – це різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток.

Чистий прибуток (збиток) – це алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування та надзвичайного прибутку,

надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку. Чистий прибуток повністю залишається у розпорядженні підприємства.

Прибуток для оподаткування визначають відніманням від скоригованого валового доходу валових витрат підприємства та амортизаційних відрахувань, визначених відповідно до порядку, встановленого Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (за податковим обліком).

Загальну структурно-логічну схему формування прибутку підприємства відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку наведено на рисунку 11.1.



Рисунок 11.1 – Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку

Аналіз результатів діяльності підприємства включає такі обов'язкові елементи:

1. Горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період – дослідження змін кожного показника за аналізований період.

2. Вертикальний аналіз – дослідження структури відповідних показників і їх змін.

3. Трендовий аналіз – дослідження у загальному вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів за кілька звітних періодів.

В процесі аналізу прибутку необхідно визначити і оцінити основний показник, що характеризує валовий прибуток.

Основним показником, що характеризує валовий прибуток, є коефіцієнт валового прибутку, який визначається за такою формулою

$$K_{в.п} = \text{Валовий прибуток} \cdot 100 / \text{Обсяг реалізованої продукції}$$

Коефіцієнт валового прибутку характеризує рівень, за якого підприємство може збільшити прибуток, знижуючи накладні витрати. Так, якщо коефіцієнт валового прибутку 50 %, це означає, що продажна ціна у два рази більша, ніж виробництва.

Коефіцієнт валового прибутку може змінюватись з таких причин:

- збільшення або зменшення обсягу продажу;
- збільшення або зменшення собівартості реалізованої продукції (наприклад, у результаті збільшення торгових знижок, інфляції, економії матеріалів тощо);
- підвищення або зниження цін збуту (наприклад, у результаті інфляції, конкуренції, зміни розміру знижок тощо);
- зміна класифікації витрат (не порівнянність).

Різниця між продажною ціною та змінними витратами на кожну одиницю продукції також має бути сталою величиною. Ця різниця між продажною ціною та змінними витратами і буде валовим прибутком на одиницю продукції.

Фінансовий результат звітного періоду визначають шляхом зіставлення рахунків класу 9 класу 7, тобто доходів звітного періоду з витратами, які були здійснені для одержання цих доходів. Вони відображаються в обліку та звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і списання грошей.

Інформацією для здійснення аналізу загальної суми прибутку є дані бухгалтерського обліку (рахунок 79 «Фінансові результати» та його субрахунки).

Аналіз загальної суми прибутку підприємства здійснюють за таким алгоритмом: спочатку розраховують темп зростання прибутку за звітний рік у порівнянні з минулим роком, а потім цей показник з даними плану (прогнозу) прибутку за звітний період. Такий аналіз доповнюють вивченням складових частин загальної суми прибутку, напрямів розвитку їх у звітному періоді, аналізом структури прибутку за звітний період.

Досконале вивчення та аналіз загальної суми прибутку на підприємстві здійснюють при використанні моделі економічного аналізу, яка оснований на даних фінансової звітності і будується у формі таблиці.

За даними моделі аналізу загальної суми прибутку можуть бути три варіанти аналітичних висновків:

I. Загальна оцінка виконання плану прибутку;

II. Зміна окремих складових частин прибутку і вплив цієї зміни на загальну суму прибутку;

III. Зміна темпів зростання загальної суми прибутку через вплив окремих складових частин.

Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів, здійснюється на основі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Аналіз прибутку проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період з фактичними даними за попередній період.

11.3 Факторний аналіз прибутку

Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і вимірювання впливу чинників на величину результативних показників.

Одним із прийомів проведення факторного аналізу є прийоми елімінації. Елімінувати означає усунути, вилучити вплив усіх чинників крім одного на величину результативного показника.

Використовуючи цей прийом, на основі даних таблиці 11.1 визначимо вплив кожного чинника на прибуток від реалізації.

Таблиця 11.1 – Чинники для факторного аналізу прибутку

Показник
1. Виручка від реалізації продукції без урахування ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань з доходів (В)
2. Собівартість реалізованої продукції (С)
3. Адміністративні витрати (АВ)
4. Витрати на збут (ВЗ)
5. Інші операційні витрати (ІОВ)
6. Фінансові доходи (ФД)
7. Фінансові витрати (ФВ)
8. Податок на прибуток (ПНП)
9. Чистий прибуток (ЧП)

Вплив факторних показників на прибуток (результативний показник) можна подати у вигляді адитивної моделі

$$\Pi = В - С - АВ - ВЗ - ІОВ + ФД - ФВ - ППП,$$

де В – виручка від реалізації продукції; С – собівартість реалізованої продукції; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ІОВ – інші операційні витрати; ФД – фінансові доходи; ФВ – фінансові витрати; ППП – податок на прибуток; ЧП – чистий прибуток.

Як відомо, розмір виручки від реалізації залежить від таких коефіцієнтів, як ціна реалізованої продукції, частка кожного виду продукції в загальному обсязі реалізації та кількість реалізованої продукції. Таку залежність можна відобразити за формулою

$$В = N \cdot УД \cdot Ц,$$

де УД – показник структури реалізованої продукції; N – обсяг реалізованої продукції; Ц – ціна продукції.

Факторна модель собівартості реалізованої продукції матиме такий вигляд:

$$С = N \cdot УД \cdot В_з,$$

де В_з – змінні витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість одиниці).

Звіт про фінансові результати не дає змоги визначити вплив усіх перелічених чинників на фінансовий результат з причини відсутності даних про частку реалізованої та виробленої продукції, обсягу випуску й реалізації, ціни, собівартості одиниці продукції. Однак це можна зробити на основі середнього індексу ціни (визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягів реалізованої та виробленої продукції).

11.4 Аналіз показників рентабельності

Рентабельність – це рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Підприємство вважають рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва і, крім того, забезпечує суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Основні завдання аналізу рентабельності:

- оцінити ефективність діяльності підприємства на поточний момент;
- виявити зміни рентабельності протягом певного періоду;
- визначити чинники, які вплинули на зміну рентабельності;
- визначити резерви зростання рентабельності.

Даними для проведення аналізу рентабельності підприємства є Звіт про фінансові результати. Рентабельність підприємства можна оцінити тільки через характеристику системи показників.

За даними сукупності показників рентабельності оцінюють ефективність звичайної діяльності та її складових: операційної, інвестиційної та фінансової і відповідність завданням фінансової політики.

Аналіз показників рентабельності є важливим для оцінки потенційних можливостей підприємства щодо формування прибутку та оцінки фінансового стану.

Аналіз рентабельності на підприємстві здійснюють за системою показників, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності діяльності підприємства.

Усі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції.

Першої група включає такі показники:

1. Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом). Визначається як (відношення валового прибутку (маржинального доходу) до (чистого доходу) і розраховується за формулою

$$R_{\text{вп}} = \frac{\text{ВП(МД)}}{\text{ЧД(ВР)}}.$$

де $R_{\text{вп}}$ – рентабельність по валовому прибутку (маржинальному доходу);

ВП(МД) – валовий прибуток (маржинальний дохід);

ЧД(ВР) – чиста виручка від реалізації (чистий дохід).

Показує, скільки гривень (копійок) валового прибутку припадає на 1 грн чистої виручки. Може визначатися й у процентах. Чим вище цей показник, тим краще.

2. Рентабельність за операційним прибутком (ОП) ($R_{\text{оп}}$). Визначається як відношення суми операційного прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації і розраховується за формулою

$$R_{\text{оп}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ЧД(ВВР)}}.$$

Показує, скільки гривень (копійок) операційного прибутку припадає на 1 грн чистого доходу (виручки). Може визначатися й у процентах. Чим вище цей показник, тим краще.

3. Рентабельність за чистим прибутком ($R_{\text{чп}}$). Визначається як відношення суми чистого прибутку (ЧП) до чистого доходу (виручки) від реалізації і розраховується за формулою

$$R_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД(ВВР)}}.$$

Ці показники називають також показниками рентабельності реалізованої продукції за валовим, операційним і чистим прибутками або показниками рентабельності реалізованої продукції.

Друга група включає такі показники:

1. Рентабельність активів (R_A). Визначають як відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства (A) і розраховується за формулою

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A}$$

Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів (інвестицій). Може визначатися у процентах. Цей показник називається також рентабельністю інвестицій (ROE).

2. Термін окупності активів (інвестицій) ($TOA(I)$). Визначається відношенням 100 % до рентабельності активів, вираженої у процентах і розраховується за формулою

$$TOA(I) = \frac{100\%}{R_A \%},$$

де $R_A\%$ – рентабельність активів виражена у процентах.

Показує, за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в активи кошти, тобто за який термін окупляться всі активи підприємства, враховуючи досягнутий їх рівень рентабельності за аналізований період.

3. Рентабельність необоротних активів (R_{HA}). Визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини необоротних активів (HA) і розраховується за формулою

$$R_{HA} = \frac{\text{ЧП}}{HA}.$$

Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожен гривню необоротних активів. Може розраховуватися у процентах. Зростання є позитивним результатом.

4. Термін окупності необоротних активів ($TOHA$). Визначається як відношення 100 % до рентабельності необоротних активів у процентах ($\% R_{HA}$) і розраховується за формулою

$$TOHA(I) = \frac{100\%}{R_{HA} \%}.$$

5. Рентабельність оборотних активів в R_{OA} . Визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини оборотних активів (OA) і розраховується за формулою

$$R_{OA} = \frac{\text{ЧП}}{OA}$$

6. Термін окупності оборотних активів (ТООА). Визначається як відношення 100 % до рентабельності оборотних активів у процентах (% R_{OA}):

$$TOOA = \frac{100\%}{R_{OA} \%}$$

7. Рентабельність виробничих фондів. Визначається як відношення валового або чистого прибутку до середньої величини виробничих фондів (ВФ) і розраховується за формулою

$$R_{ВФ} = \frac{ВП(ЧЧП)}{ВФ}$$

Показує величину валового (чистого) прибутку, що припадає на кожну гривню виробничих ресурсів (фондів) підприємства.

Третя група включає такі показники:

1. Рентабельність власного капіталу (R_{BK}). Визначається як відношення чистого прибутку і розраховується за формулою

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK}$$

2. Термін окупності власного капіталу (ТОВК). Визначається як відношення 100 % до рентабельності власного капіталу, виражену у процентах (R_{BK}):

$$TOBK = \frac{100\%}{R_{BK} \%}$$

3. Рентабельність позикового капіталу (R_{PK}). Визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу (ПК) і розраховується за формулою

$$R_{PK} = \frac{ЧП}{ПК}$$

4. Термін окупності позикового капіталу (ТОПК). Визначається як відношення 100 % до рентабельності позикового капіталу, у процентах (% R_{PK}):

$$TOPK = \frac{100\%}{R_{PK} \%}$$

5. Рентабельність діяльності підприємства (R_D). Визначається як відношення прибутку від звичайної діяльності (ПЗД) до середньої величини власного та позикового капіталу або суми всіх активів (валюти балансу) і розраховується за формулою

$$R_D = \frac{ПЗД}{K}$$

Визначає, який прибуток одержало підприємство на 1 грн капіталу, тобто характеризує ефективність використаних ресурсів підприємства.

Четверта група включає такі показники:

1. Рентабельність операційних витрат ($R_{ОВ}$). Визначається як відношення прибутку від операційної діяльності (ПОД) до величини операційних витрат (ОВ) і розраховується за формулою

$$R_{ОВ} = \frac{ПОД}{ОВ}.$$

Характеризує прибутковість операційних витрат. Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн понесених операційних витрат, тобто вигідність для підприємства виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, продажу товарів, понесених інших витрат операційної діяльності та являє собою витратний показник рентабельності.

2. Рентабельність продукції за валовим прибутком ($RP_{ВП}$). Визначається як відношення валового прибутку (ВП) до собівартості реалізованої продукції (СРП) і розраховується за формулою:

$$RP_{ВП} = \frac{ВП}{СРП}.$$

Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції. Характеризує прибутковість (вигідність) виробництва продукції, виконання, надання послуг або продажу товарів.

3. Рентабельність витрат діяльності (КВЗД). Визначається як відношення загального прибутку від звичайної діяльності (ПЗД) до всіх витрат від звичайної діяльності (ВЗД):

$$КВЗД = \frac{ПЗД}{ВЗД}.$$

Характеризує витратну рентабельність, показує, скільки прибутку припадає на кожен гривню всіх понесених за звітний період витрат.

Другорядними показниками виступатимуть:

4. Коефіцієнти адміністративних витрат ($K_{АВ}$). Визначається як відношення адміністративних витрат до собівартості реалізованої продукції і визначається за формулою.

$$K_{АВ} = \frac{АВ}{СРП}.$$

5. Коефіцієнт витрат на збут ($K_{ВЗБ}$). Він визначається як відношення витрат на збут до собівартості реалізованої продукції і розраховуються за формулою:

$$K_{ВЗБ} = \frac{ВЗБ}{СРП}.$$

Ці коефіцієнти застосовуються на підприємстві для ціноутворення.

6. Рентабельність окремих видів продукції ($R_{ОВП}$). Визначається як відношення різниці між ціною і собівартістю одиниці реалізованої продукції до собівартості одиниці реалізованої продукції і визначається за формулою

$$R_{ОВП} = \frac{Ц - С}{С}$$

де Ц – ціна одиниці продукції;

С – собівартість одиниці реалізованої продукції.

Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції.

11.5 Факторний аналіз показників рентабельності

Важливим є факторний аналіз показників рентабельності.

Розглянемо його проведення на прикладі дослідження коефіцієнта прибутковості загального капіталу (активів). Для цього перетворимо формулу $КП = П / К$ з урахуванням виручки з реалізації:

$$КП_{ЗГК} = \frac{ЧП}{ЗГК} = \frac{ЧП}{ВР} \cdot \frac{ВР}{ЗГК},$$

де $КП_{ЗГК}$ – коефіцієнт прибутковості загального капіталу;

ЧП – чистий прибуток;

ВР – виручка від реалізації;

ЗГК – загальний капітал.

Виручка від реалізації, або обсяг реалізованої продукції у вартісному вимірі, є одним із основних факторів, від якого залежить формування чистого прибутку. Із формули видно, що прибутковість загального капіталу залежить від прибутковості (рентабельності) реалізованої продукції $\left(R_p = \frac{ЧП}{ВР}\right)$ та оберненості загального капіталу $\left(K_{об} = \frac{ВР}{ЗГК}\right)$, тобто відбувається такий взаємозв'язок:

$$КП_{ЗГК} = R_p \cdot K_{об}$$

У зарубіжних країнах ці показники застосовуються у процесі проведення фінансового аналізу як основні. Розрахунок впливу факторів на відхилення прибутковості загального капіталу здійснюється в один із способів елімінування.

Розглянемо методику впливу факторів, використовуючи спосіб абсолютних різниць.

Виділяють два фактори впливу на відхилення рентабельності за валовим прибутком: ціновий фактор і фактор собівартості.

Факторний аналіз здійснюється за допомогою послідовних підставлянь.

Загальне відхилення дорівнюватиме:

$$\Delta R_{ВП} = R_{ВП_1} - R_{ВП_0} = \frac{ЧД(ВР)_1 - СРП_1}{ЧД(ВР)_1} - \frac{ЧД(ВР)_1 - СРП_1}{ЧД(ВР)_1}$$

Вплив зміни ціни на реалізовану продукцію на відхилення рентабельності за валовим прибутком дорівнює:

$$\Delta R_{\text{ВП}} \text{ ціни на реалізовану продукцію} = \\ = \frac{\text{ЧД}(\text{ВР})_1 - \text{СРП}_0}{\text{ЧД}(\text{ВР})_1} - \frac{\text{ЧД}(\text{ВР})_0 - \text{СРП}_0}{\text{ЧД}(\text{ВР})_0}$$

Вплив зміни собівартості реалізованої продукції на відхилення рентабельності за валовим прибутком дорівнює:

$$\Delta R_{\text{ВП}} \text{ собівартості} = \frac{\text{ЧД}(\text{ВР})_1 - \text{СРП}_1}{\text{ЧД}(\text{ВР})_1} - \frac{\text{ЧД}(\text{ВР})_1 - \text{СРП}_0}{\text{ЧД}(\text{ВР})_1}$$

Розрахунки показників рентабельності виконаємо за даними Балансу та Звіту про фінансові результати підприємства.

Поряд з оцінкою основних показників рентабельності слід провести оцінку дохідності обсягу продажу, яка є одним із найважливіших аспектів аналізу рентабельності. Отже, розрахуємо рентабельність обсягу продажу та здійснимо його факторний аналіз.

На рентабельність обсягу продажу впливають зміна собівартості та ціна продукції

$$P_{\text{п}} = \frac{P_{\text{р}}}{\text{ВР}} = \frac{\text{ВР} - \text{С}}{\text{ВР}}$$

Наступний етап аналізу – факторний *аналіз рентабельності активів*. На рівень рентабельності активів впливають їх оборотність та рентабельність реалізованої продукції

$$P_{\text{А}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}} = \frac{\text{ВР}}{\text{А}} \cdot \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}}$$

Наступним етапом має бути *факторний аналіз рентабельності власного капіталу*, на рівень якого впливають зміна чистого прибутку, фондівіддачі та структури авансованого капіталу. Цю залежність можна подати у вигляді формули

$$P_{\text{в.к}} = P_{\text{р}} \cdot \Phi \cdot K_{\text{Ф.З}}$$

Поряд із розрахунком рентабельності власного капіталу визначають *показник періоду його окупності*

$$\text{ПО} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}}$$

Проведемо *факторний аналіз інвестицій у підприємство*. На зміну рівня рентабельності інвестицій впливають такі чинники як зміна рентабельності реалізації продукції та оборот активів. Взаємозв'язок цих чинників відображує формула

$$P_{\text{І}} = \frac{\text{БП}}{\text{А}} = \frac{\text{БП}}{\text{О}} \cdot \frac{\text{О}}{\text{А}}$$

Нарешті, визначимо *рентабельність товарного випуску окремих видів продукції*, яка вплинула на зниження показника рентабельності продукції. Цю залежність можна відобразити формулою

$$P_{\text{в}} = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100,$$

де C_i – ціна виробу, C_i – собівартість виробу.

11.6 Система директ-кост як теоретична база аналізу витрат та оптимізації прибутку

В умовах самостійності функціонування підприємств, складності їх орієнтації в ринкових умовах господарювання суттєво зростає роль обліку та аналізу як єдиного інструмента для прийняття необхідних управлінських рішень. Проблема полягає в практичному застосуванні на підприємствах обґрунтованих прийомів і методів економічного аналізу, зокрема *системи директ-кост*.

Метод урізаної собівартості, або директ-кост, з'явився у 1953 р. у США. В Європі він отримав назву маржинальної бухгалтерії.

Системі директ-кост властиві такі особливості:

1. *Поділ витрат на постійні і змінні*. Це головна особливість директ-кост, оснований на поділі витрат на постійні та змінні, є те, що собівартість виготовленої продукції обліковується й планується тільки в частині змінних витрат. Постійні витрати збирають на окремому рахунку і із заданою періодичністю списують безпосередньо на дебет рахунку фінансових результатів. Отже, постійні витрати не включають у розрахунок собівартості – виробів, а як витрати даного періоду списують на одержаний прибуток протягом того періоду, в якому вони були здійснені;

2. *Об'єднання виробничого і фінансового обліку*. По системі директ-кост облік і звітність на підприємствах організовані таким чином, що з'являється можливість регулярного контролю даних за схемою «витрати—обсяг—прибуток»;

3. *Багатостадійність складання звіту про доходи*.

Побудова звітів про доходи при системі директ-кост багатоступенева. Звіти включають два фінансових показники – маржинальний дохід та прибуток.

4. *Розробка методики економіко-математичного і графічного подання й аналізу звітів* для прогнозу прибутку від реалізації.

У світовій практиці використовують два види директ-косту:

- 1) метод змінної собівартості, або простий директ-кост;
- 2) метод змінної та прямої собівартості, або розвинутий директ-кост.

Простий директ-кост подано на рисунку 11.2.

Для простого директ-косту (маржинальної бухгалтерії) характерні дві риси:

1) метод використовують для аналізу витрат, випуску продукції і результату реалізації в цілому по підприємству;

2) критерієм, який прийнятий для вибору витрат виготовленої продукції, що включаються до собівартості, є їх змінність.

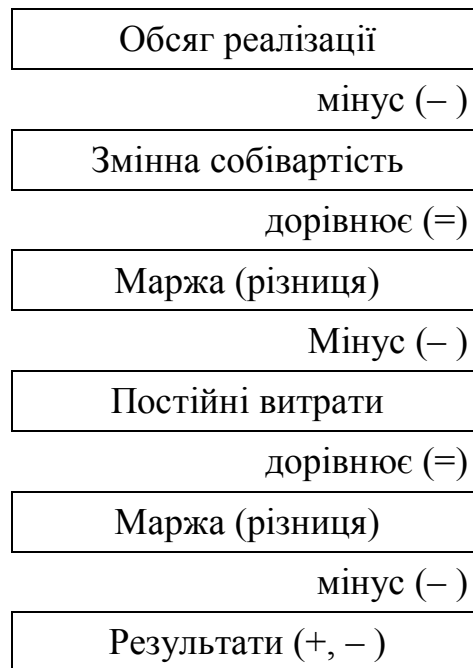


Рисунок 11.2 – Схема формування фінансових результатів за простого директ-косту

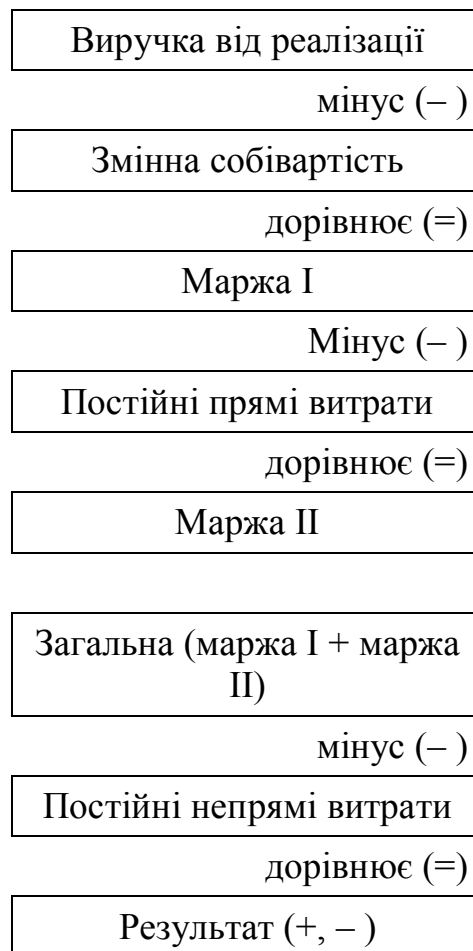


Рисунок 11.3 – Схема формування фінансових результатів за розвинутого директ-косту

Розвинутий директ-кост характеризують такі принципи розвинутого директ-косту:

1) витрати, реалізація і результати враховуються за сегментами діяльності. Ця інформація доводиться до всіх внутрішніх і зовнішніх сегментів;

2) витрати, які можна прямо віднести на сегмент, розподіляють на нього прямо, без використання методів непрямого розподілу;

3) у процесі обліку змінних і прямих постійних витрат визначається, як правило, кілька видів маржі.

Аналіз варіантів розвинутого і простого директ-косту (маржинального обліку), які використовують в практиці зарубіжних підприємств, свідчить, що завдяки цим методам підвищується ефективність управління витратами.

Аналітичні можливості системи директ-кост розкриваються найповніше при дослідженні зв'язку собівартості з обсягом реалізації продукції і прибутком. Розглянемо вихідне рівняння для аналізу. Обсяг реалізації продукції, або виручка (N), пов'язаний із собівартістю (Z) і прибутком від реалізації (R) таким співвідношенням

$$N = Z + R$$

Якщо підприємство працює прибутково, то значення $R > 0$, якщо збитково, то значення $R < 0$. Якщо $R = 0$, то немає ні прибутку, ні збитку і виручка від реалізації дорівнює витратам. Точка переходу із одного стану в другий (при $R = 0$) називається критичною точкою. Вона цінна тим, що дозволяє отримати оцінки обсягу виробництва, ціни виробу, виручки, рівня постійних витрат і інших показників, виходячи із вимог загального фінансового стану підприємства. Для критичної точки маємо

$$N = Z \text{ або } N = Z_c + Z_v$$

де N – обсяг виробництва продукції у вартісному виразі; Z – повна собівартість продукції (витрати на виробництво); Z_c – постійні витрати; Z_v – змінні витрати; K – точка критичного обсягу виробництва.

Якщо виручку представити як добуток ціни продажу одиниці виготовленої продукції (P) і її кількості (q), а змінні витрати перераховувати на одиницю виготовленої продукції, то отримуємо розгорнуте рівняння

$$P \times q = Z_c + Z_v \times q,$$

де Z_c – постійні витрати на весь обсяг виробництва продукції; Z_v змінні витрати, в розрахунку на одиницю виготовленої продукції $Z = \frac{Z_v}{q}$

Критичні обсяги можна розрахувати таким чином.

1. *Критичний обсяг виробництва* розраховують за формулою

$$q_k(p - Z_v) = Z_c;$$
$$q_k = \frac{Z_c}{p - Z_v} = \frac{Z_c}{d},$$

де q_k – критичний обсяг виробництва продукції (кількість одиниць виробів); d – маржинальний дохід на одиницю виробу, грн.

Маржинальний дохід на весь випуск визначається як різниця між виручкою і сумою змінних витрат.

2. *Критичний обсяг виручки (реалізації)*. Для визначення критичного обсягу реалізації використовують рівняння критичного обсягу виробництва. Помноживши ліву і праву частину цього рівняння на ціну (P), отримаємо другу формулу

$$q_k = \frac{Z_c}{p - Z_v}$$
$$p \cdot q_k = \frac{p \cdot Z_c}{p - Z_p} = N_k$$

де N_k – критичний обсяг реалізації у вартісному виразі, решта умовних позначень відповідають прийнятим раніше.

Для розрахунку критичного обсягу реалізації при умові зміни величини маржинального доходу використовують таке співвідношення

$$d_0 \times q_0 = d_1 \times q_1,$$

звідки випливає, що

$$q_i = \frac{d_0 \cdot q_0}{d_1}$$

де 0 – індекс значення показника в базовому періоді; i – індекс значення показника у звітному періоді.

3. *Критичний рівень постійних витрат*. Для розрахунку використовують вихідну формулу виручки в критичній точці

$$N = Z_c + Z_v$$

звідки маємо

$$Z_c = N - Z_v = p \times q - Z_v \times q = q(p - Z_v)$$

тобто

$$Z_c = q \times d.$$

Ця формула зручна тим, що дозволяє визначити величину постійних витрат, якщо заданий рівень маржинального доходу в відсотках до ціни виробу або обсягу реалізації (виручки). Тоді формула для вирахувань буде така:

$$Z_c = q \cdot \frac{d \% kN}{100} \cdot N$$

4. *Критична ціна реалізації.* Ціна реалізації визначається виходячи із заданого обсягу реалізації і рівня постійних і змінних витрат в розрахунку на одиницю виробу, маємо

$$N = Z_c + Z_v$$

або

$$p_k \times q = Z_c + Z_v \times q,$$

звідки

$$p_k = \frac{Z_c}{q} + Z_v.$$

5. *Рівень мінімального маржинального доходу.* Якщо відомі величина постійних витрат і очікувана величина виручки, то рівень мінімального маржинального доходу в % до виручки визначається із формули

$$d \cdot e\%kN = \frac{Z_c}{N_q} \cdot 100$$

6. *Плановий обсяг продаж для заданої суми планового (очікуваного) прибутку.* Якщо відомі постійні витрати, ціни одиниці виробу, змінні витрати на одиницю виробу, а також сума розрахункової (бажаної) суми прибутку, то обсяг продаж визначається по такій формулі:

$$q_{\text{пл}} = \frac{Z_c + R_{\text{пл}}}{p - Z_p}$$

де $q_{\text{пл}}$ – обсяг продаж, що забезпечує отримання планової суми прибутку; $R_{\text{пл}}$ – планова сума прибутку.

Дана формула прямо «впливає» із визначення маржинального доходу як суми постійних витрат і прибутку від реалізації.

7. *Обсяг продаж, що забезпечує однаковий прибуток за різних варіантів виробництва (різних варіантах технології, цін, структури витрат тощо).*

Алгебраїчне рішення задачі знаходимо за використання такої формули (аналіз двох варіантів):

$$(p_1 - Z_{v1}) \times q - Z_{c1} = (p_2 - Z_{v2}) \times q - Z_{c2}$$

звідки впливає розрахунок величини обсягу продаж:

$$q = \frac{Z_{c2} - Z_{c1}}{d_2 - d_1}$$

де Z_{c1}, Z_{c2} – постійні витрати по різних варіантах; d_1, d_2 – маржинальний дохід на одиницю виробу по різних варіантах.

Директ-кост дає змогу керівництву підприємства сконцентрувати увагу на зміні маржинального доходу як по підприємству в цілому, так і в розрізі окремих виробів, виявити вироби з вищою рентабельністю, щоб перейти переважно на їх випуск, оскільки різниця між продажною ціною та сумою змінних витрат не зникає в результаті списання постійних витрат на

собівартість конкретних виробів. Система забезпечує можливість швидко переорієнтувати виробництво відповідно до умов ринку, що змінюються.

Важливою особливістю методу директ-кост є те, що завдяки йому можна вивчати взаємозв'язки та взаємозалежності між обсягом виробництва, витратами (собівартістю) і прибутком. Такий взаємозв'язок відображує залежність змінних та постійних витрат і виручки від обсягу виробництва. Велике значення має встановлення зв'язку і пропорцій між витратами та обсягами виробництва.

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Які головні завдання аналізу фінансових результатів підприємства?
2. Які показники прибутку використовують в процесі діяльності підприємства?
3. За якою формулою визначається основний показником, що характеризує валовий прибуток (коефіцієнт валового прибутку)?
4. Які чинники впливають на прибуток від реалізації?
5. Основні завдання аналізу рентабельності.
6. Основні групи показників рентабельності.
7. Особливості системи директ-кост.
8. Які принципи розвинутого директ-косту?

Тема 1

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Сутність і значення фінансового аналізу: його основні цілі, задачі, особливості.
2. Предмет, об'єкт та суб'єкти фінансового аналізу.
3. Класифікація видів фінансового аналізу.
4. Показники, що використовуються в фінансовому аналізі.
5. Формалізовані та неформалізовані методи фінансового аналізу.
6. Основні типи моделей фінансового аналізу.
7. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства.

Тема 2

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Необхідність, сутність і значення фінансової звітності підприємства.
2. Мета фінансової звітності.
3. Основні вимоги, що висуваються до складання фінансової звітності.
4. Фінансова звітність як інформаційна база фінансового аналізу.
5. Зміст, структура та призначення основних форм фінансової звітності.
6. Значення балансу для фінансового аналізу його склад і структура.
7. Економічна оцінка балансу підприємства.
8. Загальна характеристика звіту про фінансові результати.

Тема 3

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Економічна сутність і структура майна підприємства.
2. Горизонтальний і вертикальний аналіз майна підприємства.
3. Порівняльний аналіз динаміки складу і структури активів підприємства.
4. Основні напрямки і порядок здійснення аналізу необоротних активів підприємства.
5. Аналіз основних засобів.
6. Аналіз нематеріальних активів.
7. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів та основних засобів.

Тема 4

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Назвіть основні напрямки аналізу оборотних активів.
2. Перелік ознак за якими класифікують оборотні активи.
3. Які основні причини нестачі (браку) власних оборотних коштів?
4. Перелік показників, що характеризують стан оборотних коштів.
5. Визначення ступеня ліквідності оборотних активів.
6. Показники стану й ефективності використання оборотних коштів.

Тема 5

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Задачі аналізу джерел формування капіталу.
2. Як поділяють капітал за джерелами формування.
3. Структура капіталу підприємства за джерелами його формування
4. Основні показники, що характеризують структуру капіталу,
5. Оцінка факторів, що впливають на співвідношення власних і залучених коштів.
6. Склад власного капіталу.
7. Динаміка і структура залученого капіталу.

Тема 6

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Класифікація для визначення структури грошового потоку і джерел його формування.
2. Фактори, що визначають грошові потоки вітчизняних підприємств.
3. Система ефективного управління грошовими коштами.
4. Задачі фінансового аналізу в процесі управління грошовими коштами.
5. Основні причини розбіжності між величиною грошових коштів і сумою отриманого прибутку.
6. Прямий і непрямий методи оцінки руху грошових коштів.
7. Задачі стратегічного аналізу грошових потоків.

Тема 7

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Основні ознаками платоспроможності.
2. Як розподіляють статті активів за ступенем ліквідності?
3. Як поділяють усі зобов'язання підприємства залежно від терміновості їх погашення?
4. Характеристика нерівностей статей актива і пасива балансу для аналізу ліквідності.

Тема 8

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Етапи досягнення підприємством фінансової стабілізації в умовах кризи.
2. Основні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства.
3. Які методичних підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками.
4. Охарактеризувати найбільш суттєві із коефіцієнтів капіталізації.
5. Показники, які характеризують види джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів).
6. Показники запасу фінансової стійкості (зони безпечності) підприємства.

Тема 9

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Основні принципи кредитування.
2. Характеристика кредитоспроможності позичальника.
3. Показники аналізу фінансово-господарської діяльності позичальника згідно з Положенням Національного банку України.
4. Система оціночних коефіцієнтів для визначення кредитоспроможності позичальника.
5. Визначення класу кредитоспроможності клієнта.

Тема 10

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Назвіть рівні ділової активності.
2. Назвіть фактори, що впливають на рівень ділової активності.
3. Які зовнішні фактори впливають на ділову активність підприємства?
4. Які внутрішні фактори впливають на ділову активність підприємства?
5. Основні завдання аналізу собівартості продукції.
6. За якою схемою здійснюється аналіз собівартості продукції?
7. Які фактори впливають на зміни рівня витрат на одну грошову одиницю продукції?

Тема 11

Перелік питань для самостійного вивчення

1. Які головні завдання аналізу фінансових результатів підприємства?
2. Які показники прибутку використовують в процесі діяльності підприємства?
3. За якою формулою визначається основний показником, що характеризує валовий прибуток (коефіцієнт валового прибутку)?
4. Які чинники впливають на прибуток від реалізації?
5. Основні завдання аналізу рентабельності.
6. Основні групи показників рентабельності.
7. Особливості системи директ-кост.
8. Які принципи розвинутого директ-косту?

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Баканов М.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий / *М. Баканов, Й. Шоломович.* – М. : Госфиниздат, 1952. – 339 с.
2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / *И. А. Бланк.* – Київ : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001 – 448 с.
3. *Бочаров В. В.* Финансовый анализ / *В. В. Бочаров.* – СПб. : Питер, 2001 – 240 с.
4. *Барнсольтц С. Б.* Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / *С. Б. Барнсольтц.* – М. : Финансы и статистика, 1984. – 214 с.
5. *Белобородова В. А.* Бухучет с основами эконом. анализа: Учебник / *В. А. Белобородова.* – М. : Финансы и статистика, 1982. – 352 с.
6. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ / *О. В. Ефимова.* – М. : Бухгалтерский учет, 1996.
7. Економічний аналіз: навч. посібник / *М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк,* за ред. акад. НАНУ, проф. *М. Г. Чумаченка.* – Київ : КНЕУ, 2001. – 540 с.
8. *Житна І. П.* Екон. аналіз госп. діяльності підприємств: навч. посібник / Пер з рос./ *І. П. Житна, А. М. Нескреба.* – Київ : Вища шк., 1992. – 191 с.
9. *Ізмайлова К. В.* Сучасна технологія фінансового аналізу: навч. посібник / *К. В. Ізмайлова.* – Київ : МАУП, 2003. – 148 с.
10. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / *В. В. Ковалев.* – М. : Финансы и статистика, 2000.
11. *Кононенко О.* Анализ финансовой отчетности / *О. Кононенко.* – Харків : Фактор, 2002. – 144 с.
12. *Кондраков Н. П.* Основы финансового анализа / *Н. П. Кондраков.* – М. : Главбух, 1998.
13. *Кірейцев Г. Г.* Фінансовий менеджмент / *Г. Г. Кірейцев, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук.* – Житомир, 2002 – 431 с.
14. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие / [Пер. с француз.]. Под ред. проф. *Я. В. Воколова.* – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
15. Курс экономического анализа / Под ред. *М. Н. Баканова, А. Д. Шеременты.* – М. : Финансы, 1978. – 390 с.
16. *Лахтіонова Л. А.* Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник / *Л. А. Лахтіонова.* – Київ : КНЕУ, 2004. – 365 с.
17. *Липсиц И. В.* Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: учеб- справ. пособие / *И. В. Липсиц, В. В. Коссов.* – М. : ИЗД-во БЕК, 1996. – 304 с.
18. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. *Н. П. Любушкина.* – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с.

19. *Мец В. О.* Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібник / *В. О. Мец.* – Київ : Вища шк., 2003. – 278 с.
20. Курс економічного аналізу: Підручник / За ред. *І. Ф. Прокопенка.* – Харків: Легас, 2004. – 384 с.
21. *Перар Ж.* Управление международными финансовыми потоками / *Ж. Перар* – М. : ФиС, 1998. – 208 с.
22. *Ру Домінік* Управління [Пер. з француз.]. *Домінік Ру, Даніель Сульє.* – Київ : Основи, 1995. – 442 с.
23. *Савчук В. П.* Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие / *В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко.* – Київ : Абсолют-В, Эльга, 1999. 304 с.
24. *Савчук В. П.* Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / *В. П. Савчук.* – Київ : Издательский дом «Максимум», 2001 – 600 с.
25. Фінанси зарубіжних корпорацій: навч. посібник / *В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова,* за ред. *В. М. Федосова.* – Київ : Либідь, 1993. – 247 с.
26. *Теплова Т. В.* Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / *Т. В. Теплова.* – М. , 2000.
27. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа. – 3-е изд., перероб. и доп. / *А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев.* – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
28. *Унковская Т. Е.* Финансовое равновесие предприятия / *Т. Е. Унковская.* – Київ: Генуа, 1997. – 327 с.
29. Фінансова звітність за П(с)БО. – Київ: Лібра, 1999.
30. Финансы предприятий: Учебник для вузов / *Н. В. Кочина, Г. Б. Поляк, О. В. Ефимова, Л. П. Павлова и др.;* Под ред. проф. *Н. В. Колчиной.* – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.
31. *Шевчук В. Р.* Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств / *В. Р. Шевчук.* – Львів : Дисертація канд. екон. наук, 2000.

Навчальне видання

ПЕТРОВА Валентина Федорівна

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ»

*(для студентів заочної форми навчання
освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст
та слухачів другої вищої освіти спеціальності
7.03050901 – Облік і аудит)*

Відповідальний за випуск *А. Є. Ачкасов*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарової*

План 2016, поз. 231Л

Підп. до друку 02.06.2016 р.
Друк на ризографі
Зам. №

Формат 60×84/16
Ум. друк. арк. 7,1
Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017 р.