

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Сутність, завдання та принципи фінансової діагностики підприємства

Система контролінгу є водночас постачальником і споживачем інформації. Інформація – це сукупність відомостей, що зменшують ступінь невизначеності. Тому виникає необхідність у використанні такого інструментарію, який компенсує недостатність інформації. Таким інструментарієм може стати фінансова діагностика.

Фінансова діагностика дозволяє вирішити такий комплекс аналітичних задач:

- оцінити стан господарської системи в умовах недостатньої інформації;
- визначити прогностичні варіанти фінансової динаміки на основі перспективної структури зв'язків між показниками;
- оцінити можливі наслідки управлінських рішень, пов'язаних з динамікою і структурою виробництва, політикою цін, комплектації з точки зору фінансового стану підприємства [15, с. 34].

Оскільки контролінг являється основою для прийняття управлінських рішень, то фінансова діагностика є надзвичайно важливою складовою даної системи.

Аналіз питання діагностики фінансового стану підприємства потрібно почати з визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства».

На сучасному етапі існують великі розбіжності в трактуванні науковцями й практиками цього поняття.

Зокрема, згідно з положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженим

Міністерством фінансів України N 49/121 від 26.01.2001, фінансовий стан підприємства визначається як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [48].

Науковці визначають фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства (Табл. А.1 Додатку А).

Так, Маркар'ян Е. А. та Герасименко Г. П. у книзі «Фінансовий аналіз» визначають це поняття так: «Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої зобов'язання» [33, с. 47]. Таке визначення не розкриває економічної сутності цього поняття, а вказує лише на одну із його характеристик – відповідний рівень показника ліквідності.

У підручнику «Фінанси підприємства» за редакцією проф. Поддєрьогіна А. М. наведено таке визначення: «Фінансовий стан – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність розміщення і використання фінансових ресурсів» [59, с. 329].

Найповніше визначення поняття «фінансового стану підприємства» наведено у фінансовому словнику-довіднику за редакцією Дем'яненка М. Я., де серед його характеристик на перший план виступає якісна сторона діяльності підприємства. «Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективно

фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу» [60, с. 427].

Досить повним є визначення цього поняття у Коробова М. Я. – автора навчального посібника «Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства». Він стверджує, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [27, с. 132].

Обущак Т. А. визначає фінансовий стан підприємства як 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 [40].

Порівняння визначень цього поняття різними авторами та їх аналіз дає підстави дійти висновку, що «фінансовий стан підприємства» об'єктивно формується в системі зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства і його слід розуміти насамперед як фінансову спроможність підприємства [10].

Отже, на нашу думку, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом минулих внутрішніх та зовнішніх відносин та проявляється у реальній і потенційній фінансовій спроможності підприємства забезпечити певний рівень фінансування своєї діяльності, саморозвитку та погашення зовнішніх зобов'язань.

Аналіз літературних джерел з проблеми діагностики стану підприємства дозволяє зробити висновок про те, що існують різні підходи до визначення сутності діагностики (табл. А.2 Додатку А).

Швиданенко Г. О. визначає діагностику як процес розпізнавання і визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної діяльності підприємства [63, с. 6].

Коласс Б. у книзі «Управління фінансовою діяльністю підприємств. Проблеми, концепції та методи» визначає фінансову діагностику як 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 [25, с. 117].

Досить детальним є визначення надане Євдокимовою Н. М. у навчальному посібнику «Економічне управління підприємством», вона характеризує фінансову діагностику наступним чином: «Фінансова діагностика є складовою економічної діагностики, яка передбачає оцінювання та аналіз економічних показників роботи підприємства на основі вивчення ключових процесів і результатів його діяльності з метою усунення негативних явищ та виявлення можливих перспектив розвитку підприємства. У результаті діагностики формуються висновки щодо прийняття своєчасних і необхідних поточних і стратегічних рішень підприємства» [11, с. 200].

Фінансова діагностика підприємства може здійснюватися внутрішніми або зовнішніми користувачами інформації підприємства, які не тільки мають різний доступ до інформації про господарську діяльність підприємства, але й мають різні цілі при проведенні діагностики та відповідно повинні використовувати різний інструментарій діагностики. Існування таких розбіжностей створює необхідність для окремого визначення поняття фінансової діагностики з точки зору внутрішніх та зовнішніх учасників.

Фінансова діагностика внутрішніми учасниками економічних відносин підприємства – це процес дослідження та оцінки фінансового стану підприємства на основі внутрішньої інформації, який полягає у виявленні

факторів, що впливають на результати господарської діяльності підприємства та визначають його ринкову вартість, з метою усунення або зменшення негативних факторів та використання виявлених резервів для майбутнього зростання фінансового потенціалу.

Фінансова діагностика зовнішніми учасниками економічних відносин підприємства – це процес дослідження та оцінки фінансового стану підприємства на основі доступної інформації з метою визначення спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання та ймовірності його дефолту.

Надалі розглянемо детальніше фінансову діагностику з точки зору внутрішніх учасників економічних відносин підприємства.

Фінансові результати діяльності підприємства є похідною величиною від реалізації планових рішень на відповідних стадіях господарських процесів, а саме: постачання, виробництва, реалізації продукції, сплата дебіторської заборгованості. За результатами діагностування фінансовий менеджер має розробити заходи та прийняти рішення щодо стимулювання заохочення чи визначення розміру матеріальної відповідальності працівників; оцінити можливості розвитку виробничих підрозділів і підприємства загалом.

Розроблення заходів, спрямованих на поліпшення фінансово-господарського стану підприємства передбачає: гнучке пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища; підтримку фінансової стійкості підприємства.

Вирішення основних завдань фінансової діагностики дає змогу на основі оцінювання майнового стану підприємства, аналізу фінансової стійкості та стабільності підприємства, визначення прибутковості підприємства, оцінювання забезпеченості підприємства оборотними коштами, аналізу ефективності використання фінансових ресурсів, об'єктивного оцінювання динаміки ліквідності та платоспроможності підприємства, оцінювання використання майна та вкладеного капіталу

розробляти своєчасні та ефективні превентивні (попереджувальні) і корегуючі зміни.

Основні завдання, що вирішуються при проведенні діагностики фінансово-господарського стану підприємства:

- перевірка якості і обґрунтованості планів, бюджетів і нормативів (в процесі їх розробки);
- об'єктивне і всебічне дослідження виконання встановлених планів і бюджетів і дотримання нормативів по кількості, структурі і якості продукції, виконаних робіт і послуг (за даними обліку і звітності);
- комплексна оцінка господарської діяльності;
- аналіз організаційно-технічного рівня виробництва і якості продукції;
- аналіз залежності «витрати – обсяг виробництва – прибуток»;
- оцінка ефективності функціонування виробничих підрозділів;
- обґрунтування рішень по встановленню внутрішніх цін на товари і послуги;
- аналіз праці і заробітної плати;
- аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів;
- аналіз ефективності використання основних фондів і роботи устаткування;
- аналіз собівартості продукції;
- аналіз прибутку і рентабельності;
- аналіз фінансового стану;
- виявлення і вимірювання внутрішніх резервів (на всіх стадіях виробничого процесу);
- випробування оптимальності управлінських рішень (на всіх ступенях ієрархічних сходів).

Це далеко, не повний перелік задач, які вирішуються при проведенні діагностики підприємства, він може бути доповнений залежно від цілей дослідження [17, с. 111].

Нині діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства наповнюється конкретним змістом, а саме:

- аналіз обґрунтування і виконання планів та бюджетів;
- порівняльний аналіз маркетингових заходів, який включає зіставлення реального розвитку подій з очікуваними за визначений термін часу;
- аналіз можливостей виробництва та збуту;
- виявлення внутрішніх та загальноекономічних ситуацій, які з'ясовуються при виробництві та збуті;
- аналіз ділових сценаріїв та їх здійснення;
- аналіз співвідношення попиту та пропозиції;
- аналіз постачальників сировини та комплектуючих деталей;
- аналіз конкретних споживачів та оцінка якості товарів, які відпускаються;
- аналіз затрат живої і уречевленої праці з необхідною її деталізацією;
- аналіз кінцевих фінансових результатів виробничої, збутової та маркетингової діяльності;
- аналіз комерційного ризику з урахуванням впливу політичних, демографічних, культурних, екологічних, структурно-організаційних та інших факторів [8, с. 269-270].

Побудова системи фінансового моніторингу чи діагностики повинна здійснюватися на основі певних науково-обґрунтованих принципів, які є провідними поняттями, що об'єднують окремі категорії фінансового діагностування в єдину цілісну систему знань. Найголовніші принципи побудови системи фінансового моніторингу наведені на рис. 1.1.

Принцип єдності (системності) означає, що система діагностування підприємства має розглядатись як система взаємопов'язаних і взаємозумовлених дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей і реалізацію відповідних як фінансових, так і не фінансових стратегій поведінки підприємства.

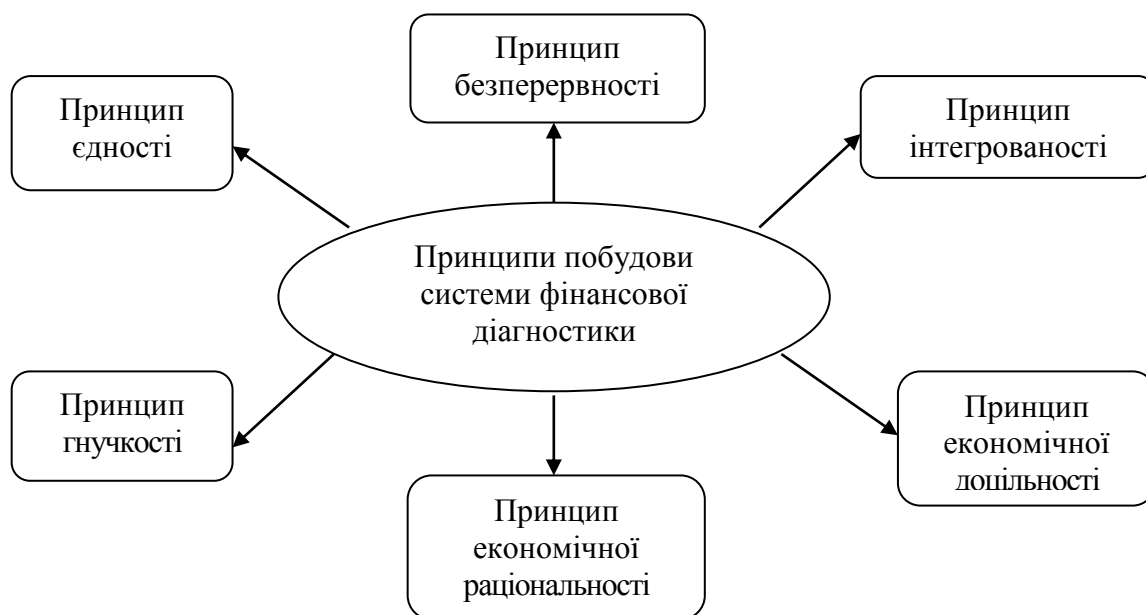


Рис. 1.1. Головні принципи побудови системи фінансової діагностики

Принцип безперервності означає, що процес розробки та реалізації фінансової діагностики повинен здійснюватися постійно. При цьому планові показники мають уточнюватися, корегуватися відповідно до нових умов функціонування підприємства.

Принцип інтегрованості полягає в тому, що всі процеси фінансової діагностики мають бути інтегровані в більш загальну систему управління діяльності підприємства, зокрема й у систему комплексної діагностики.

Принцип гнучкості полягає в тому, що керівництво підприємства має оперативно реагувати на поведінку конкурентів, постачальників, споживачів та інших учасників ринку та за необхідності змінювати власну поведінку.

Принцип економічної доцільності передбачає, що витрати часу, праці та інших ресурсів на формування методичного забезпечення діагностичного інструментарію та проведення аналізу фінансового стану мають дати більші вигоди, ніж без розробки відповідного інструментарію та механізмів його забезпечення.

Доволі близьким до зазначеного принципу, але дещо відмінним є принцип економічної раціональності, який полягає в тому, що процес розробки фінансової діагностики підприємства має здійснюватись без



особливих труднощів і значних витрат, а її реалізація, повинна забезпечити ефективність функціонування ключових підрозділів і підприємства загалом.

Формування певної системи фінансової діагностики підприємства пов'язане з особливостями його зовнішнього середовища, внутрішніми можливостями (ресурсами та компетенціями), зокрема й організаційною культурою, яка сформувалась на підприємстві і включає ключові цілі й систему цінностей.

Побудову системи фінансової діагностики можна розглянути через проектування основних її етапів [11, с. 201-202]:

1. Здійснення попереднього аналізу середовища функціонування підприємства;
2. Формування бази знань про можливі межі фінансових показників;
3. Розробка та обґрунтування найбільш прийнятної методики фінансової діагностики;
4. Оцінювання та контроль результатів з використанням попередньо розробленої методики фінансової діагностики;
5. Розроблення заходів із забезпечення необхідного рівня стійкості підприємства до змін зовнішнього середовища або розробки швидких адаптивних заходів до нових умов.

1.2. Інформаційне забезпечення здійснення діагностики фінансового стану підприємства в системі контролінгу

Об'єктом фінансової діагностики як складової економічної діагностики є основні господарські процеси та фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу. Оскільки головними користувачами є інвестори, власники, акціонери та зовнішні користувачі, то важливим завданням є наповнення діагностичних методик необхідними показниками.

Наприклад, банківські установи для перевірки ліквідності та платоспроможності зацікавлені в перевірці найбільш ліквідних активів підприємства на основі ключових фінансових документів (табл. 1.1). Акціонерів же більше цікавлять показники прибутковості та ефективності діяльності підприємства, власників підприємства – показники, пов'язані з підвищенням рівня капіталізації та ефективності діяльності підприємства. Безумовно, використання фінансових коштів на виконання одного з альтернативних напрямів діяльності (на розвиток, виплату дивідендів, погашення заборгованості) нерідко зумовлює конфлікт інтересів між певними учасниками. Оскільки цілі різних учасників є відмінними, то, відповідно, і вибір показників для проведення фінансової діагностики також має свої особливості.

З позицій інтересів власників підприємства головна увага передусім зосереджується на показниках, пов'язаних з ефективністю діяльності підприємства – прибутковістю, рентабельністю капіталу, збільшенням ринкової вартості активів підприємства реінвестуванням та різноманітними техніко-організаційними проектами розвитку підприємства.

Іншим, не менш важливим напрямом оцінювання ефективності діяльності підприємства власниками, а також інвесторами та кредиторами є аналіз можливих грошових потоків, зокрема надходження та витрачання грошових коштів. Реалізація інноваційних проектів розвитку підприємства (модернізації, капітального будівництва тощо) призводять до суттєвого зниження платоспроможності підприємства в періоди здійснення інвестування. На етапі попереднього обґрунтування проекту виникає необхідність оцінити можливі ризики, оскільки грошові кошти могли бути вкладені в альтернативні проекти, а для обґрунтування доцільності здійснення таких проектів необхідно здійснити оцінку прямих і непрямих вигод і витрат і порівняти розмір необхідних інвестицій з прогнозованим розміром Прибутку від здійснення проекту. Для цього використовують різноманітні показники прибутковості та беззбитковості проектів.

Таблиця 1.1

## Інформаційні потоки, що цікавлять користувачів фінансової інформації

Користувачі	Інформаційні потоки, що цікавлять користувача
Власники	Рівень капіталізації підприємства
Інвестори	Оцінювання ефективного використання власного та запозиченого капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості, майна підприємства, інших активів, аналіз ступеня ліквідності, погашення короткострокових та довгострокових зобов'язань, фінансової стійкості, аналіз та оцінювання ефективності довгострокових і короткострокових фінансових вкладень за рахунок власних коштів підприємства
Акціонери	Аналіз виробничих і невиробничих витрат підприємства, аналіз формування прибутків, аналіз збитків, структурний аналіз розподілу прибутку на накопичення та споживання, оцінювання ефективності проведення дивідендної політики підприємства
Постачальники	Оцінювання ліквідності поточних зобов'язань, аналіз і оцінювання структури оборотних активів, оцінювання платоспроможності й фінансової стійкості
Керівники підприємства	Оцінювання показників виробничо-господарської діяльності
Банки, постачальники та інші кредитори	Оцінювання складу та структури майна підприємства, аналіз і оцінювання платоспроможності та фінансової стійкості, оцінювання ефективності використання власного та запозиченого капіталу, аналіз складу, структури й співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оцінювання розрахунків за раніше отриманими короткостроковими і довгостроковими кредитами
Працівники	Оцінювання динаміки обсягів продажів, витрат на виробництво продукції, рівень витрат на заробітну плату, оцінювання виконання виробничих завдань і дотримання трудового законодавства, оцінювання виконання трудових і соціальних пільг, наданих за рахунок чистого прибутку підприємства
Органи державного управління:	Оцінювання достовірності інформації щодо розрахунку загальнообов'язкових податків і зборів та їх перерахування до бюджету, оцінювання достовірності інформації про чисельність працівників підприємства, фонду оплати праці, своєчасності розрахунку з різноманітними фондами

Оцінювання ефективності діяльності підприємства кредиторами, зокрема й банківськими установами, зосереджується на ліквідності підприємства, тобто його здатності платити за борговими зобов'язаннями перед основними учасниками – кредиторами, споживачами, державними структурами та іншими установами, а також на врахуванні негативних наслідків у разі ліквідації чи банкрутства підприємства.

Першим напрямом оцінювання ефективності діяльності підприємства, з погляду кредиторів, є з'ясування ліквідних активів підприємства, які можна швидко перетворити на грошові кошти для виконання зобов'язань. Зазвичай для цього необхідно розрахувати загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності.

Іншим важливим напрямом оцінювання діяльності підприємства кредиторами є визначення ефективності обслуговування боргових зобов'язань. Для цього зазвичай розраховують показники, які характеризують здатність підприємства вчасно та в повному обсязі обслуговувати боргові зобов'язання: коефіцієнти покриття процентних виплат, коефіцієнт покриття основних боргових зобов'язань та ін. [11, с. 202-204].

Ще одним важливим етапом для проведення фінансової діагностики є збирання інформації та створення інформаційної бази даних. Для цього аналітики використовують внутрішню та зовнішню інформацію. Внутрішня інформаційна база формується на підставі фінансової, бухгалтерської та податкової звітності, а також на матеріалах ревізій та внутрішнього аудиту, наказів і розпоряджень, інструкцій, доповідних і пояснювальних записок, програм, планів і проектів розвитку підприємства. Безумовно, що найбільш об'єктивним і важливим джерелом інформації, згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, є фінансова звітність підприємства. Фінансова звітність підприємства – це система узагальнених показників і пояснень, які характеризують господарсько-фінансову діяльність підприємства за минулий період. Вона складається шляхом спеціальної обробки і групування даних поточного бухгалтерського обліку, що і є його завершальною стадією. Згідно з П(С)БО фінансова звітність складається із взаємопов'язаних форм, які є базою для аналізу фінансового стану підприємства. До 07.02.2013 р. вона складалася з наступних форм:

- форма № 1 «Баланс»,
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати»,

- форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів»,
- форма № 4 «Звіт про власний капітал»,
- форма № 5 «Примітки до фінансових звітів» [30, с. 293].

Міністерство фінансів України наказом від 07.02.2013 р. № 73 затвердило Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1), яким встановлено нові форми. Форми фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) згідно нових правил:

- форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);
- форма № 3н «Звіт про рух грошових коштів» (за непрямим методом);
- форма № 4 «Звіт про власний капітал»;
- форма № 1-к «Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- форма № 2-к «Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- форма № 3-к «Консолідований звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом);
- форма № 3-кн «Консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»;
- форма № 4-к «Консолідований звіт про власний капітал»;
- форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
- форма № 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» [38].

До зовнішньої інформації належать відкрита інформація з офіційних джерел і засобів масової інформації, інформація національних та інформаційних служб.

Внутрішні джерела інформації для діагностики фінансово-господарського стану підприємства поділяються на облікові та позаоблікові (рис. 1.2).

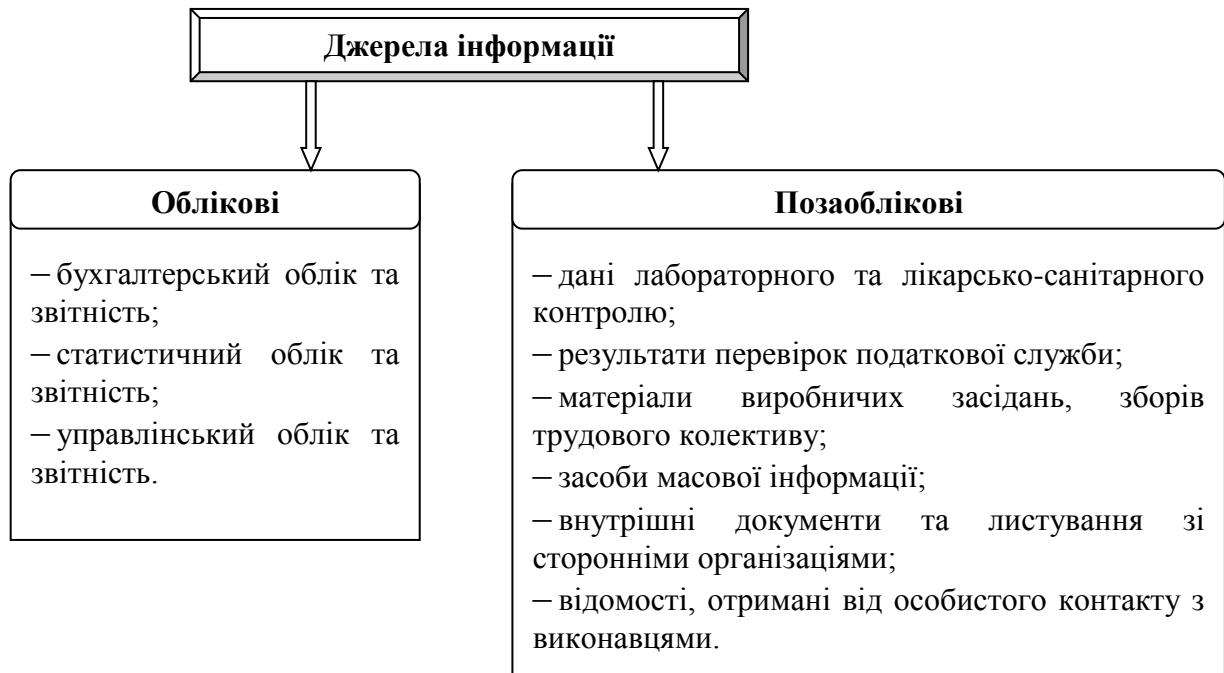


Рис. 1.2. Класифікація джерел інформації для експертної діагностики фінансово-господарського стану підприємства

Серед наведених джерел інформації бухгалтерський облік та звітність найбільш повно відображають та повідомляють про господарські засоби, господарські операції з їх виконання, встановлених у бізнес-планах. Методами суцільного і безперервного спостереження, методами суворої документації, систематизації на рахунках, групування в балансі та інших звітних таблицях досягається об'єктивна кількісна характеристика багатогранних господарських операцій, узагальнена характеристика усієї сукупності засобів господарства за складом та розміщенням, за джерелами утворення та цільовим призначенням.

Аналіз даних бухгалтерського обліку дозволяє скоригувати діяльність підприємства для покращення виконання місячних, квартальних та річних планів. Але не слід забувати, що бухгалтерська звітність часто орієнтована на зовнішніх споживачів (податкову інспекцію, вищий орган і т.д.), і тому вона

може викривляти реальний стан справ на підприємстві. Позитивним при використанні даних бухгалтерського обліку та звітності є той момент, коли аналіз фінансово-господарського стану підприємства може проводити незалежний спеціаліст. За відсутності на підприємстві статистичних оперативних даних у керівника завжди є можливість отримати аналітичні показники за даними бухгалтерського обліку, так як ведення бухгалтерського обліку та звітності є обов'язковим для всіх юридичних осіб.

Статистичний облік і звітність, які відстежують відповідні економічні закономірності, також є важливим джерелом аналізу. Застосовуючи специфічні для нього методи спостереження, вони багато в чому спираються на дані бухгалтерського обліку. На основі статистичних даних аналітик може прослідкувати динаміку поведінки затрат, аналітичних показників і т.д.

Управлінський облік та звітність використовуються як на окремих ділянках господарської діяльності, так і в цілому на підприємстві. Вони забезпечують найбільш швидке по відношенню до статистичної та бухгалтерської звітності одержання необхідної інформації для аналізу.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства не можливий без залучення відповідних планово-нормативних даних [8, с. 270-271].

Оскільки проведення фінансового аналізу потребує значної кількості часу і його висновки можуть втрачати свою актуальність при несвоєчасному їх застосуванні, тому на підприємствах усе частіше застосовують методики швидкої діагностики чи моніторингу, які дають змогу відслідковувати зміни, що відбуваються в обороті фінансових ресурсів підприємства, застосовуючи при цьому незначний набір фінансових інструментів.

За рахунок внутрішніх джерел інформації формуються дві основні групи показників:

1. Показники, що характеризують фінансовий стан та результати фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Вони складають основу інформаційної бази фінансового менеджменту, на підставі якої здійснюється аналіз, прогнозування, планування і прийняття оперативних

рішень з усіх напрямків фінансово-господарської діяльності. Формування системи показників цієї групи базується на даних фінансового обліку підприємства.

Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість, оскільки вони базуються на загальноприйнятих стандартизованих принципах обліку; чітка регулярність формування (в установлені нормативні строки); висока ступінь надійності (звітність, що формується на базі фінансового обліку, надається зовнішнім користувачам і підлягає зовнішньому аудиту).

Одночасно інформаційна база, що формується на основі фінансового обліку, має і певні недоліки, основними з яких є: відображення інформативних показників лише по підприємству в цілому (що не дає змогу використовувати її при прийнятті управлінських рішень за окремими сферами ФГД, центрами відповідальності і т.п.); низька періодичність розробки (як правило, один раз у квартал, а окремі види звітності – тільки один раз у рік); використання тільки вартісних показників (що утруднює аналіз впливу зміни цін на формування фінансових ресурсів).

2. Показники що характеризують фінансові результати діяльності окремих структурних підрозділів підприємства.

Система показників цієї групи використовується для поточного та оперативного управління практично всіма аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування системи показників даної групи базується на даних організованого на підприємстві управлінського обліку.

Цей вид обліку отримує розвиток в зв'язку із переходом вітчизняних підприємств до загальноприйнятої у міжнародній практиці системи бухгалтерського обліку, яка дає змогу суттєво доповнити облік фінансовий.

Він являє собою систему обліку всіх необхідних показників, що формують інформаційну базу оперативних управлінських рішень (в основному, у сфері управління формування та виростанням прибутку) і планування діяльності підприємства в майбутньому періоді.



В порівнянні з фінансовим, управлінський облік має такі основні переваги: він відображає не тільки вартісні, але і натуральні значення показників; періодичність надання результатів управлінського обліку повністю відповідає потребі в інформації для прийняття оперативних управлінських рішень (при необхідності інформація може надаватися щоденно); цей облік може бути структурований в будь-якому розрізі – за центрами відповідальності, видами ФГД і т.п.); він може відображати окремі активи з урахуванням темпів інфляції, вартості грошей у часі і т. п.

Показники, що формуються за даними управлінського обліку, подаються у розрізі [23, с. 214]:

- 1) сфер фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 2) регіонів діяльності (якщо для підприємства характерна регіональна диверсифікація фінансово-господарської діяльності);
- 3) центрів відповідальності або структурних підрозділів (створених на підприємстві центрах витрат, доходу, прибутку та інвестицій).

### 1.3. Методичний підхід до оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства

Спеціалізована економічна література містить інформацію про найрізноманітніші методичні підходи, які переважно є взаємодоповнюючими й формують широку базу для проведення різностороннього фінансового діагностування.

Найпоширенішими підходами, що застосовуються в процесі фінансового аналізу, діагностики чи моніторингу, є традиційні, в основу яких покладено різноманітні техніки, зокрема:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожного пункту звітності з попереднім періодом;

- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників і оцінка різних факторів, що вплинули на кінцевий результат;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попередніми періодами і визначення основної тенденції динаміки фінансових показників;
- аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів) – визначення взаємозв'язку показників;
- порівняльний аналіз, який складається з внутрішньогосподарського порівняння показників звітності підприємства і його підрозділів і міжгосподарського – порівняння з показниками конкурентів;
- факторний аналіз – аналіз впливу різних причин на результатні показники [30, с. 294].

Доволі поширеною та широко застосованою методикою фінансової діагностики є методика розрахунку та оцінювання фінансових показників (коефіцієнтів), згрупованих за відповідними напрямками дослідження: майновий стан; ліквідність, платоспроможність і кредитоспроможність; фінансова стійкість і стабільність; прибутковість (рентабельність) і самофінансування; ділова активність тощо [11, с. 219].

До першої групи *показників оцінки майнового стану* підприємства належать такі показники: сума господарських коштів, якими володіє підприємство; питома вага активної частини основних засобів; коефіцієнт зношення основних засобів; коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів. Оцінювання переліченого комплексу показників дає змогу визначити, наскільки ефективно використовується майно підприємства. Зокрема, проаналізувати, наскільки відповідає оновлення основних засобів сучасною технікою, чи своєчасно позбавляється підприємство фізично та морально застарілого устаткування та обладнання. Такий аналіз дає змогу продемонструвати конкретні резерви підвищення ефективності використання його майна.

Важливою характеристикою фінансового стану підприємства є оцінка його *платоспроможності*, під якою прийнято розуміти спроможність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Платоспроможним є таке підприємство, у якого активи перевищують зовнішні зобов'язання. Спроможність підприємства платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями називають ліквідністю.

Мета аналізу *показників ліквідності* – оцінити здатність підприємства вчасно в повному обсязі виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів. Залежно від того, які активи вибираються для забезпечення оплати, визначаються різні види показників ліквідності. Для оцінки ліквідності використовують наступні показники: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності, коефіцієнт термінової (проміжної) ліквідності, коефіцієнт покриття середньоденних платежів коштами. Велике значення має наявність чистого оборотного капіталу – різниці між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями свідчить про те, що підприємство не тільки здатне погасити свої короткострокові зобов'язання, має фінансові ресурси для розширення діяльності в майбутньому, але ще є привабливим для більшості інвесторів і кредиторів.

Щоб оцінити, чи є отримане значення показників ліквідності оптимальним, прийнятним або критичним для підприємства, у західній практиці використовують порівняльний метод, при якому розрахункові значення коефіцієнтів порівнюють із середньою галузевими. У вітчизняній практиці як орієнтир використовують нормативні значення для коефіцієнта загальної ліквідності – більше 2, для коефіцієнта абсолютної ліквідності – 0,2-0,35, для коефіцієнта проміжної ліквідності – 0,7-2,0. При оцінці ліквідності рекомендується звертати увагу на динаміку зміни коефіцієнтів, й встановлювати значення коефіцієнтів, припустимих (оптимальних) для конкретного підприємства за кожний інтервал аналізу. Припустимі значення

коефіцієнта загальної ліквідності треба порівняти з його фактичними значеннями, на підставі цього можна зробити висновки про достатній (або недостатній) рівень загальної ліквідності підприємства.

Слід зауважити, що показники ліквідності, значення яких нижчі за нормативні, не можна розглядати як безумовно негативну характеристику управлінської діяльності на підприємстві. Так само нормальні значення цих коефіцієнтів не дають можливості надати цій діяльності позитивну характеристику. Тому, аналізуючи ліквідність, слід також вивчати, хто є дебітором підприємства, яка його платоспроможність, хто є емітентом цінних паперів і т. д.

Аналіз *показників фінансової стійкості* показує структуру капіталу підприємства за складом і джерелами фінансування, частку власних і позикових коштів у майні підприємства, дає змогу простежити, чи відповідають ці показники оптимальним значенням. Завданнями аналізу фінансової стійкості підприємства є виявлення й усунення недоліків його фінансової діяльності, а також пошук способів підвищення ліквідності й платоспроможності.

Діагностика фінансової стійкості підприємства передбачає оцінку умов, що характеризують картину руху коштів, здатності підприємства погашати свої зобов'язання і зберігати права володіння підприємством у довгостроковій перспективі, що може бути визначено за співвідношенням власних і позикових коштів і їх структурою. Вищою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися за умов змінного внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів і при необхідності залучати позичкові кошти, тобто бути кредитоспроможним підприємство може за наявності в нього передумов для одержання кредиту, здатності у встановлений термін і в повному обсязі розрахуватися за раніше отримані кредити (позики) з оплатою належних відсотків, можливістю у разі необхідності мобілізувати кошти з різних джерел і т. д.

При проведенні аналізу фінансової стійкості можна використати наступні показники: для фінансово стійкого підприємства коефіцієнт автономії (який порівнює власний і позиковий капітал підприємства) повинен бути більший і, щоб у разі одночасного відзиву коштів всіма кредиторами, підприємство, реалізувавши активи, змогло розплатитися за зобов'язаннями й зберегти за собою права володіння підприємством, при оцінці також рекомендується звертати увагу на динаміку зміни коефіцієнтів [4, с. 91-92].

Важливою складовою фінансової діагностики підприємства будь-якої сфери діяльності й форми власності є оцінювання його прибутковості. У теорії та практиці існує безліч абсолютних і відносних показників прибутковості та самофінансування. До абсолютних належать: операційний, валовий прибуток, прибуток до оподаткування, чистин прибуток, розподілений і нерозподілений прибуток. Більшість відносних показників ґрунтується на концепції рентабельності: рентабельність власного капіталу; рентабельність інвестицій; рентабельність активів; рентабельність основних засобів; рентабельність виробництва певного виду продукції тощо. У процесі проведення фінансової діагностики показник прибутковості аналізується в динаміці, а також у зіставленні із середньогалузевими значеннями та за окремими видами економічної діяльності. На основі цього робиться висновок про їх достатність.

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його *діловою активністю*. Аналіз ділової активності надає змогу проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо. Вона оцінюється показниками (коефіцієнтами), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства, до них належать наступні: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, термін сплати дебіторської та кредиторської

заборгованостей, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, тривалість операційного циклу, тривалість фінансового циклу, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Ефективність управління підприємством визначають темпами прискорення обертання ресурсів, що має відобразитися в зростанні відповідних показників. Нормативного значення показників немає, але що швидше обертаються ресурси підприємству, то краще. Підвищення обертання ресурсів є, поряд з високою прибутковістю, другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Низький рівень коефіцієнтів обертання активів може свідчити про недостатню завантаженість і низьку ефективність експлуатації виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості та запасів [11, с. 221-222].

У зв'язку з обмеженою інформативністю окремих показників виникає необхідність у використанні систем показників, які дозволяють не тільки кількісно охарактеризувати та оцінити ситуацію, але й знайти причини її виникнення, а також провести структурно-логічний аналіз факторів, що впливають на результат. Зазвичай, системи показників являють собою ієрархічну структуру певним чином взаємопов'язаних між собою показників. Враховуючи специфіку стратегічних досліджень, вважаємо, що інструментарій стратегічного аналізу на відміну від традиційного економічного аналізу має бути доповнений саме цим методологічним інструментом, тобто пропонуємо до стандартної тріади методу економічного аналізу – теоретико-пізнавальних категорій, принципів та методичних прийомів – включити четвертий елемент – системи взаємопов'язаних аналітичних показників.

Системи показників, що використовуються в стратегічному аналізі та плануванні повинні відповідати певним вимогам, до яких пропонуємо віднести наступні:

- вони мають забезпечувати комплексну характеристику всіх аспектів функціонування економічного суб'єкта;

- показники, що входять у систему показників мають бути логічно ув'язані з узагальнюючим показником, який характеризує основну стратегічну ціль компанії;
- показники мають бути співставними та розраховуватись за єдиними методиками;
- мати чітку міру, тобто бути конкретними та вимірювальними, а якісні показники (не фінансові) опосередковано мають впливати на фінансові показники і мати безпосередній зв'язок з кінцевими результатами;
- мають бути придатними до агрегування та дезагрегування (укрупняться та розукрупняться);
- система показників повинна бути гнучкою, адаптивною, тобто адекватно відображати всі зміни в стані об'єкта аналізу;
- показники стратегічних програм та планів мають бути адресними (повинні містити вказівки на конкретних виконавців планових завдань);
- кількість показників, що містяться в стратегічних прогнозах, програмах та планах усіх ієрархічних рівнів та часових горизонтів має бути обмежена.

Залежно від цілей в аналітичних дослідженнях можуть бути використані як окремі показники, так і системи показників. Існує багато окремих показників та систем показників, які можна систематизувати за різними критеріями. В економічній літературі виділяють логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні системи показників.

Механізм побудови логіко-дедуктивних систем показників полягає у виборі основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово в певній послідовності трансформується в часткові показники більш низького рівня, які знаходяться у логічному зв'язку з основним показником. На цьому принципі будується так зване «дерево цілей». Система взаємопов'язаних показників дає змогу «дерево цілей» перевести в кількісну площину, що передбачає вибір для кожної цілі першого та другого порядку відповідного якісного або кількісного показника. Логіко-дедуктивні системи

показників вважаються універсальними і можуть використовуватись для цілей планування, аналізу, контролю та управління як організації в цілому, так і його структурних підрозділів залежно від фази аналізу, планування або контролю. У практиці фінансового менеджменту достатньо широко відомі такі логіко-дедуктивні системи показників: Du Pont; Pyramid Structure of Ratios; ZVEL; система показників RL.

Система Du Pont розроблена однойменною американською компанією. Ключовими показниками даної системи є: рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність інвестованого капіталу (ROI). На основі декомпозиційного аналізу рентабельність активів можна представити у вигляді системи взаємопов'язаних показників. Компоненти «рентабельність доходу» та «оборотність активів», поступово розбиваються на конкретні складові доходу, витрат, оборотність окремих видів активів.

Система показників Pyramid Structure of Ratios була запропонована Британським інститутом менеджменту в першу чергу використовується для порівняльного аналізу показників діяльності економічних суб'єктів. Коефіцієнтами верхнього рівня в системі також можуть бути показники «прибутковість інвестицій», «прибутковість активів», «прибутковість капіталу». Виходячи з основної ідеї системи, показники формуються на основі віднесення різних позицій до доходу, що призводить до обмеження інформативності величин, які не залежать від загального обороту [57, с. 126].

Система показників ZVEL була розроблена в Німеччині Центральним союзом електротехнічної промисловості. Система являє собою багаторівневий комплекс показників, який використовується як для цілей планування, так і для аналізу та контролю в режимі реального часу з метою порівняння ефективності діяльності різних компаній. Зазвичай, вона включає два великих блоки аналітичних показників для дослідження:

- аналізу зростання (динамічного аналізу);
- структурного аналізу.

Динамічний аналіз дає змогу дослідити найважливіші індикатори успіху, які виражаються в абсолютних величинах, наприклад, розмір



кредитного та депозитного портфелів, приріст доходів та витрат, грошовий потік, приріст прибутку. Структурний аналіз базується, як і система Du Pont, на дослідженні взаємозв'язаних відносних показників результативності, ділової активності та ризику, які включають: показники рентабельності, оборотності, структури капіталу [64, с. 225].

Система показників RL ( назва утворена по перших літерах прізвищ авторів – Райхмана та Лахнітта), використовуються для різних цілей планування, аналізу та контролю. Головними показниками системи є рентабельність та ліквідність. У системі виділяють блоки загальних і спеціальних показників. Функціональна спрямованість загальних показників полягає в оцінюванні кінцевого результату діяльності банку, який отримано від його звичайної діяльності. Аналіз ліквідності базується на показниках грошового потоку і достатності робочого капіталу. Блок спеціальних показників націлений на дослідженні специфічних показників, які включають: обсяг загального та операційного доходу, частку змінних та постійних витрат, маржинальний прибуток.

Емпірико-індуктивні системи створюються шляхом індуктивного відбору найбільш значущих в інформаційному плані показників на основі експертних оцінок або економіко-математичних методів. Основна ціль цих систем показників – вчасне прогнозування можливих ситуацій неплатоспроможності та ймовірності банкрутства банку. До них відносять системи показників В. Бівера (1966, США) та П. Вайбеля (1973, Швейцарія). Включення окремих показників до системи відбувається шляхом порівняння відповідності показника з їх граничним значенням, розрахованим на основі дискримінантного аналізу. Для банківських установ широкого розповсюдження набула рейтингова система оцінки їх надійності «CAMEL».

Система показників В. Бівера побудована на основі емпіричного дослідження 79 «найгірших» та 79 «найуспішніших» компаній, а система показників П. Вайбеля – на основі вивчення 72 швейцарських підприємств. На основі індуктивного підходу із 30 найчастіше вживаних в економічному аналізі показників, згрупованих за однорідними групами були відібрані шість найбільш ефективних для цілей аналізу коефіцієнтів: відношення

грошового потоку до залученого капіталу; прибутковість активів; коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу до короткострокового залученого капіталу; частка залученого капіталу в загальному капіталі; співвідношення грошових коштів до виробничих витрат (без амортизації); частка робочого капіталу в загальному капіталі. П. Вайбель при побудові системи показників на основі дискримінантного аналізу використав аналогічні показники, але додатково ввів у систему такі показники як оборотність матеріальних запасів та оборотність кредитів. Для кожного з показників П. Вайбель на основі однофакторного дискримінантного аналізу розробив відповідні шкали у вигляді діаграм, якими проілюстровано динаміку значень показників протягом п'яти років перед настанням у однієї з груп досліджуваних підприємств фінансової неспроможності. Висновок про ймовірність банкрутства за цією методикою робиться залежно від кількості показників, що потрапляють у небезпечну зону [46].

Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників у міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства.

Окрім того, будь-яка екстраполяційна модель даватиме надійні результати лише за незмінності (постійності) умов функціонування об'єктів, котрі досліджуються, що не характерно для вітчизняних підприємств. Це не може не вплинути як на коефіцієнти моделі, так і на її критичні значення, які слугують для оцінки фінансового стану підприємства і прогнозування можливості його банкрутства.

Отже, потрібно враховувати, що діагностика українських підприємств за зарубіжними статистичними методиками є некоректною, оскільки порушуються найважливіші умови застосування статистичних моделей:

часова відповідність, відповідність об'єктам оцінювання, відповідність методики визначення параметрів моделі [24].

Вперше в Україні інтегральний підхід до оцінки фінансового стану підприємств запроваджено Порядком оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, який затверджено Наказом Міністерства фінансів України №247 від 01.04.2003 [39].

Ряд вітчизняних авторів пропонує формувати рейтингові узагальнювальні показники шляхом згортання окремих показників. З таким підходом можна погодитись, але треба врахувати, що він буде виправданим лише за обґрунтованого формування переліку відібраних окремих показників, що нині залишається нерозв'язаним завданням. Крім того, при формуванні інтегрального показника шляхом згортання сукупності окремих показників важливим є недопущення їх дублювання і використання функціонально залежних показників, оскільки це не лише ускладнює економічну інтерпретацію отриманого результату отриманого результату, а й спотворює його [10, с. 310].

Аналіз питання діагностики фінансового стану підприємства є доцільним починати з визначення сутності ключових понять: поняття «фінансовий стан підприємства» та поняття «фінансова діагностика». Для цього нами було проаналізовано визначення цих понять надані різними науковцями у їх працях. Результатом стало визначення фінансового стану підприємства як реальної і потенційної фінансової спроможності підприємства забезпечити певний рівень фінансування своєї діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами та державою. Найкращим і найдетальнішим визначенням поняття «фінансової діагностики підприємства» нами було визнано визначення, надане Євдокимовою Н.М. Вона визначає фінансову діагностику як складову економічної діагностики, яка передбачає оцінювання та аналіз економічних показників роботи підприємства на основі вивчення ключових процесів і результатів його

діяльності з метою усунення негативних явищ та виявлення можливих перспектив розвитку підприємства.

Проведення фінансової діагностики на підприємстві дозволяє вирішити такий комплекс аналітичних задач:

- оцінити стан господарської системи в умовах недостатньої інформації;
- визначити прогностичні варіанти фінансової динаміки на основі перспективної структури зв'язків між показниками;
- оцінити можливі наслідки управлінських рішень, пов'язаних з динамікою і структурою виробництва, політикою цін, комплектації з точки зору фінансового стану підприємства.

Побудова ефективної системи фінансової діагностики повинна здійснюватися на основі певних науково-обґрунтованих принципів. Найголовнішими з них є принцип єдності, принцип безперервності, принцип інтегрованості, принцип гнучкості, принцип економічної доцільності, принцип економічної раціональності.

Важливим етапом для проведення фінансової діагностики є збирання інформації та створення інформаційної бази даних, для чого використовується внутрішня та зовнішня інформація. Внутрішня інформаційна база формується на підставі фінансової, бухгалтерської та податкової звітності, а також на матеріалах ревізій та внутрішнього аудиту, наказів і розпоряджень, інструкцій, доповідних і пояснювальних записок, програм, планів і проектів розвитку підприємства. До зовнішньої інформації належать відкрита інформація з офіційних джерел і засобів масової інформації, інформація національних та інформаційних служб.

Найпоширенішими підходами, що застосовуються в процесі фінансового аналізу, діагностики чи моніторингу, є традиційні, в основу яких покладено різноманітні техніки, зокрема: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; аналіз фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз.

Доволі поширеною та широко застосованою методикою фінансової діагностики є методика розрахунку та оцінювання фінансових показників (коефіцієнтів), згрупованих за відповідними напрямками дослідження:

майновий стан; ліквідність, платоспроможність і кредитоспроможність; фінансова стійкість і стабільність; прибутковість (рентабельність) і самофінансування; ділова активність тощо.

У зв'язку з обмеженою інформативністю окремих показників виникає необхідність у використанні систем показників, які дозволяють не тільки кількісно охарактеризувати та оцінити ситуацію, але й знайти причини її виникнення, а також провести структурно-логічний аналіз факторів, що впливають на результат.

В економічній літературі виділяють логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні системи показників. Механізм побудови логіко-дедуктивних систем показників полягає у виборі основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово в певній послідовності трансформується в часткові показники більш низького рівня, які знаходяться у логічному зв'язку з основним показником. Емпірико-індуктивні системи створюються шляхом індуктивного відбору найбільш значущих в інформаційному плані показників на основі експертних оцінок або економіко-математичних методів.

При цьому потрібно враховувати, що системи показників показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників у міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. Таким чином, діагностика українських підприємств за зарубіжними статистичними методиками є некоректною, оскільки порушуються найважливіші умови застосування статистичних моделей: часова відповідність, відповідність об'єктам оцінювання, відповідність методики визначення параметрів моделі.

## РОЗДІЛ 2

### ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИМСТВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ

#### 2.1. Аналіз майнового стану підприємства ТОВ «М-Спектр»

Функціонально-організаційна структура підприємства ТОВ «М-Спектр» включає 3 відділи, які підпорядковуються генеральному директору компанії (рис. 2.1).

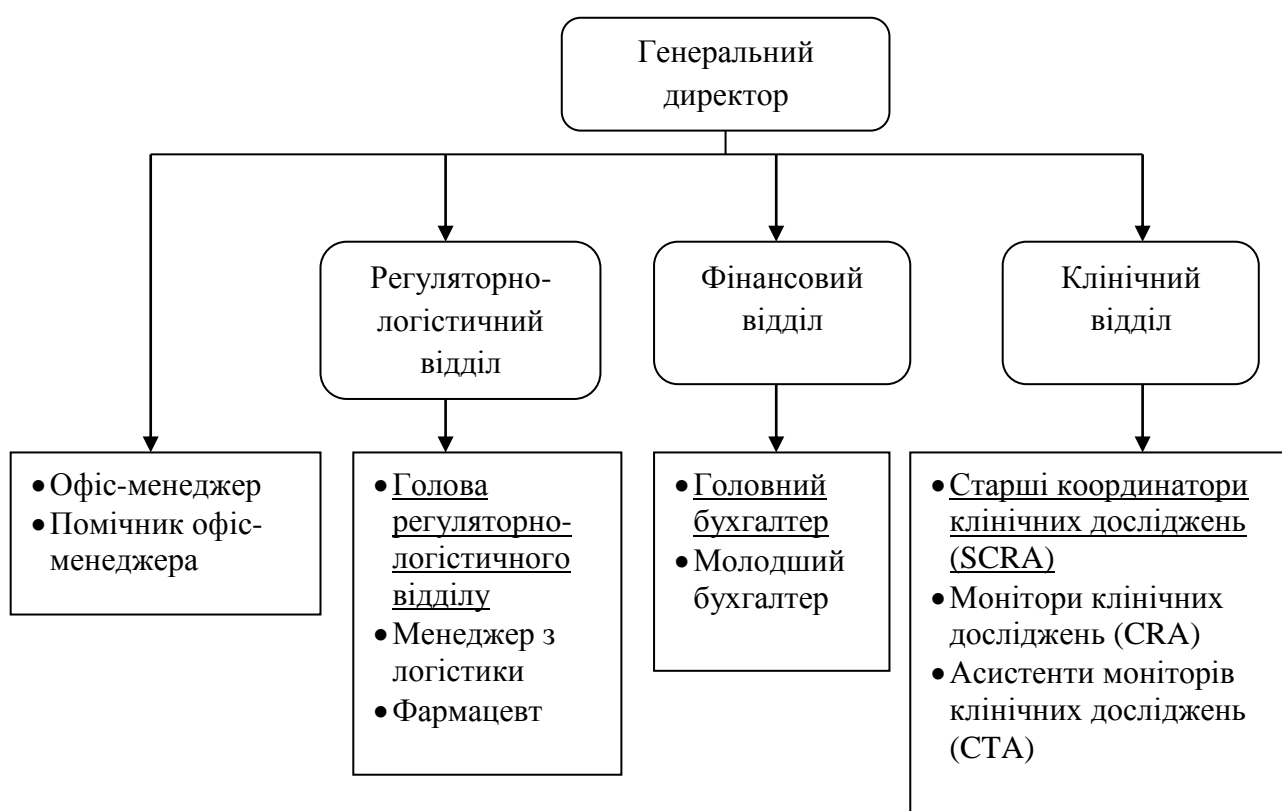
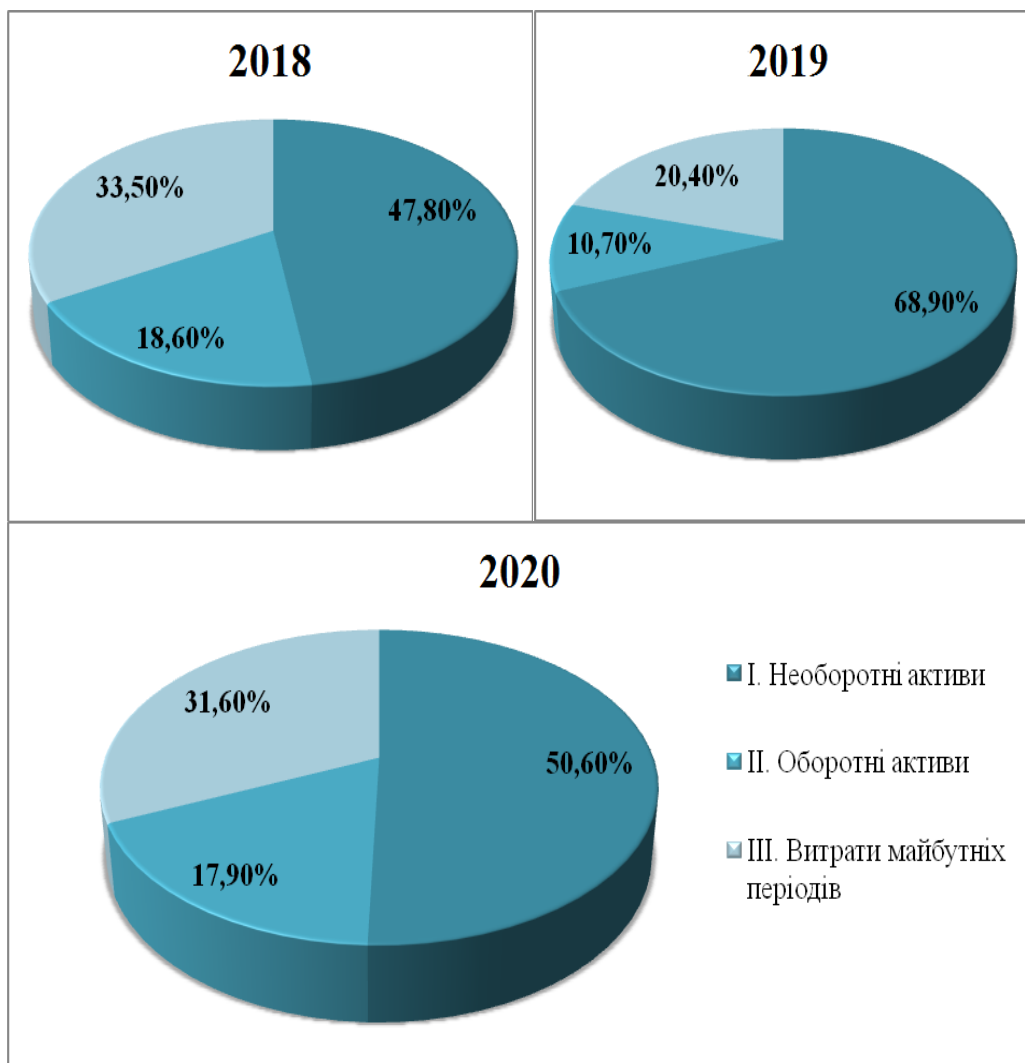


Рис. 2.1. Організаційна структура підприємства ТОВ «М-СПЕКТР»

Баланс компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років збільшився на 33,2% (табл. Б.1 Додатку Б) . У 2019 році баланс зріс на 58,9 тис. грн або 16,5% по відношенню до 2018 року, а в 2020 році він зріс ще на 60 тис. грн або 14,4% порівняно до 2018 роком.

Зміни відбулися також і у структурі активів підприємства (рис. 2.2). У 2019 році суттєво зросла частка необоротних активів, а саме основних засобів у структурі балансу підприємства, вона досягла 68,9%. Порівняно з

2018 роком у 2019 необоротні активи збільшились на 116 тис. грн і становили 287 тис. грн. У 2020 році їх розмір і частка у структурі балансу знову зменшились до 241 тис. грн та 50,6% відповідно. За період 2018-2020 років необоротні активи збільшились на 70 тис. грн або на 40,9 %.



*Рис. 2.2. Структура активів підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років*

Оборотні активи компанії зменшились у 2019 році до 44,6 тис. грн порівняно з 66,7 тис. грн у 2018, але у 2020 році їх обсяг знову зріс до 85,2 тис. грн. Таким чином за період 2018-2020 років вони зросли на 18,5 тис. грн. При цьому частка оборотних активів в балансі компанії зменшилась з 18,6% у 2018 році до 17,9% у 2020.

Оборотні активи компанії сформовані головним чином за рахунок іншої поточної дебіторської заборгованості та грошових коштів в

національній та іноземній валюті, виробничі запаси складають незначну частку. Протягом 2018-2020 років відбувались певні зміни у статтях оборотних активів, так за розглянутий період частка виробничих запасів зменшилась з 0,3% до 0,1%, частка іншої поточної дебіторської заборгованості зросла з 8,3% до 10,1%, частка грошових коштів зменшилась з 10,1% грошових коштів у національній валюті у 2018 році, до 6,4% в національній та 1,3% в іноземній валюті.

Витрати майбутніх періодів зросли у обсязі зі 120 тис. грн у 2018 році до 150,4 тис. грн у 2020. Тобто у грошовому виразі ця стаття зросла на 30,4 тис. грн, у той же час частка витрат майбутніх періодів у балансі зменшилась з 33,5% до 31,6%.

Таким чином у 2020 році 50,6% балансу компанії склали необоротні активи, 17,9% оборотні активи та 31,6% витрати майбутніх періодів. Особливості структури балансу підприємства, обумовлені специфікою роботи компанії, а саме тим, що компанія не є виробничою, а надає послуги. Тому у структурі активів переважають необоротні активи та витрати майбутніх періодів. Крім того у структурі оборотних активів виробничі запаси займають невелику частку, на відміну від дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Розглядаючи зміни в структурі капіталу ТОВ «М-СПЕКТР» (табл. Б.2 Додатку Б), ми спостерігаємо поступове зростання розміру власного капіталу протягом 2019-2020 років на 43,9%, з 225,6 тис. грн у 2018 році до 324,6 тис. грн у 2020. Це зростання відбулось головним чином за рахунок змін у статті «нерозподілений прибуток». Так в 2018 році підприємство мало нерозподілений прибуток 153,6 тис. грн, в 2019 завдяки прибуткам стаття нерозподіленого прибутку зросла на 43,6 тис. грн. У 2020 році підприємство також мало позитивні фінансові результати, тому стаття нерозподіленого прибутку зросла ще на 58,4 тис. грн. Протягом трьох років стаття «нерозподілений прибуток» зросла на 102 тис. грн або на 66,4%.



Також протягом розглянутого періоду відбувались зміни у статті додаткового капіталу. У 2020 році розмір цієї статті зменшився на 17%, з 7 тис. грн у 2018 до 4 тис. грн. Статутний та резервний капітали підприємства залишалися незмінними протягом всього періоду. Статутний капітал складав 50 тис. грн, а резервний 15 тис. грн.

У складі пасивів компанії відсутні забезпечення наступних витрат та платежів.

Для фінансування своєї діяльності компанія ТОВ «М-СПЕКТР» не використовує довгострокові зобов'язання, позиковий капітал формується лише за рахунок поточних зобов'язань. Протягом розглянутого періоду їх обсяг зріс зі 122,7 тис. грн у 2018 році до 152 тис. грн у 2020. У той же час частка у структурі балансу зменшилась з 34,3% до 31,9%. Крім того змінилася структура короткострокових зобов'язань. У 2018 році підприємство мало короткострокові банківські кредити у обсязі 30 тис. грн. У 2019 та 2020 роках поточні зобов'язання були сформовані тільки за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та заборгованості перед бюджетом. Так у 2020 році стаття кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги зросла на 26,2 тис. грн або 32,5% порівняно з 2018 роком. Фінансування за рахунок кредиторської заборгованості є значно дешевшим, ніж за рахунок кредитів, але воно може погіршувати репутацію компанії. Зобов'язання за розрахунками з бюджетом у 2018 році склали 12,2 тис. грн, у 2019 році вони зменшилися до 3,8 тис. грн, але в 2020 році знову зросли і склали 45,3%. Таким чином протягом розглянутого періоду вони зросли на 33,1 тис. грн. У 2020 році частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у структурі балансу склала 22,4%, а частка заборгованості перед бюджетом 9,5%.

Доходи майбутніх періодів у 2018 році склали 9,4 тис. грн, в 2019 році вони зросли до 25,3 тис. грн а в 2020 були відсутні.

Отже, у структурі пасивів підприємства протягом розглянутого періоду переважав власний капітал (рис. 2.3). Він складає у 2020 році 68,1% балансу.

Статутний капітал складає лише 10,5-14% балансу, найбільшою статтею власного капіталу протягом 2018-2020 років був нерозподілений прибуток. Його частка поступово зростала протягом розглянутого періоду з 42,9% балансу до 53,6%. Резервний капітал протягом 2009-2019 рр. складав 3-4% балансу, додатковий капітал перебував у межах 1-2%.

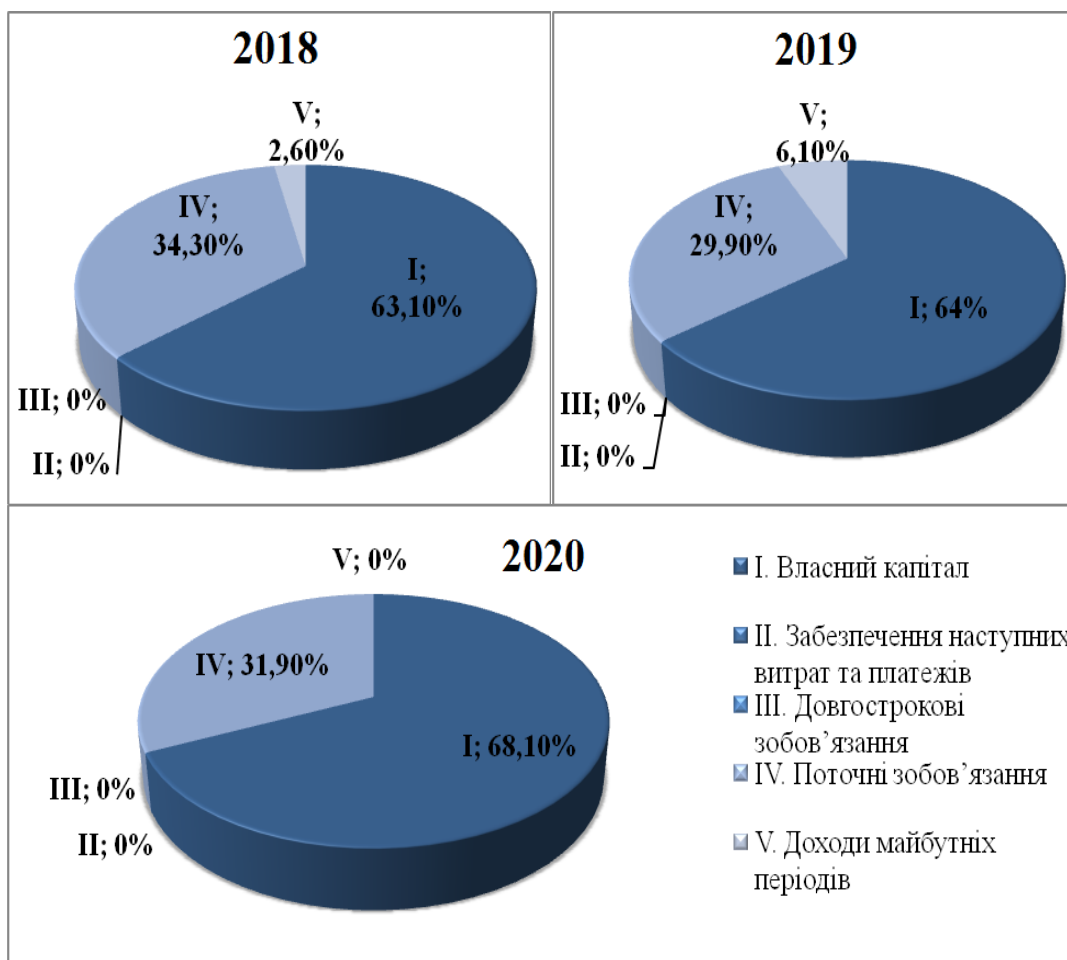


Рис. 2.3. Структура пасивів підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років

В підприємства відсутні внутрішні цільові резерви і тому кошти у розділі забезпечення наступних витрат та платежів відсутні.

Компанія ТОВ «М-СПЕКТР» формує свій позиковий капітал лише за рахунок короткострокових зобов'язань. Поточні зобов'язання протягом 2018-2020 рр. складали від 29,9% до 34,3% від валюти балансу. Їх частка досягла найбільшого значення у 2018 році. В 2020 р. поточні зобов'язання склали 31,9%. Поточні зобов'язання компанії формуються, головним чином, за

рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом.

Доходи майбутніх періодів компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у 2020 році були відсутні.

Протягом 2018-2020 років спостерігалась позитивна тенденція зростання виручки, отриманої підприємством ТОВ «М-СПЕКТР» (табл. Б.3 Додатку Б). У 2018 році виручка, отримана компанією, складала 7259,3 тис. грн, у 2020 вона зросла до 9052,4 тис. грн, таким чином її приріст 1793,1 тис. грн або 24,7%. З урахуванням інших операційних доходів чисті доходи підприємства у 2018 році склали 14649,3 тис. грн. У 2020 році вони становили 17089,5 тис. грн. Таким чином за період 2018-2020 років спостерігалось зростання чистих доходів на 16,7%. Витрати підприємства протягом 20200-2020 років також зросли з 14577,9 тис. грн до 16871,3 тис. грн або на 15,73%.

Результати діяльності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у 2018 році були збитковими, збиток становив 34,9 тис. грн. Збитковість у 2018 році була пов'язана зі зменшенням виручки від надання послуг та зменшенням інших операційних доходів. У 2019 та 2020 роках діяльність підприємства була прибутковою. Так у 2019 році прибуток склав 41 тис. грн, а у 2020 році 58 тис. грн.

В результаті опрацювання наукової літератури [1, 11, 37] ми прийшли до висновку, що одним із найважливіших етапів аналізу фінансового стану підприємства є аналіз майнового стану підприємства, що дає змогу визначити абсолютні і відносні зміни статей балансу за визначений період, відстежити тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Для проведення аналізу майнового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» ми розрахували наступні показники (табл. 2.1):

- сума господарських коштів у розпорядженні підприємства;
- частка основних засобів в активах;

– коефіцієнт зносу основних засобів;

Таблиця 2.1

## Показники майнового стану ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 роки

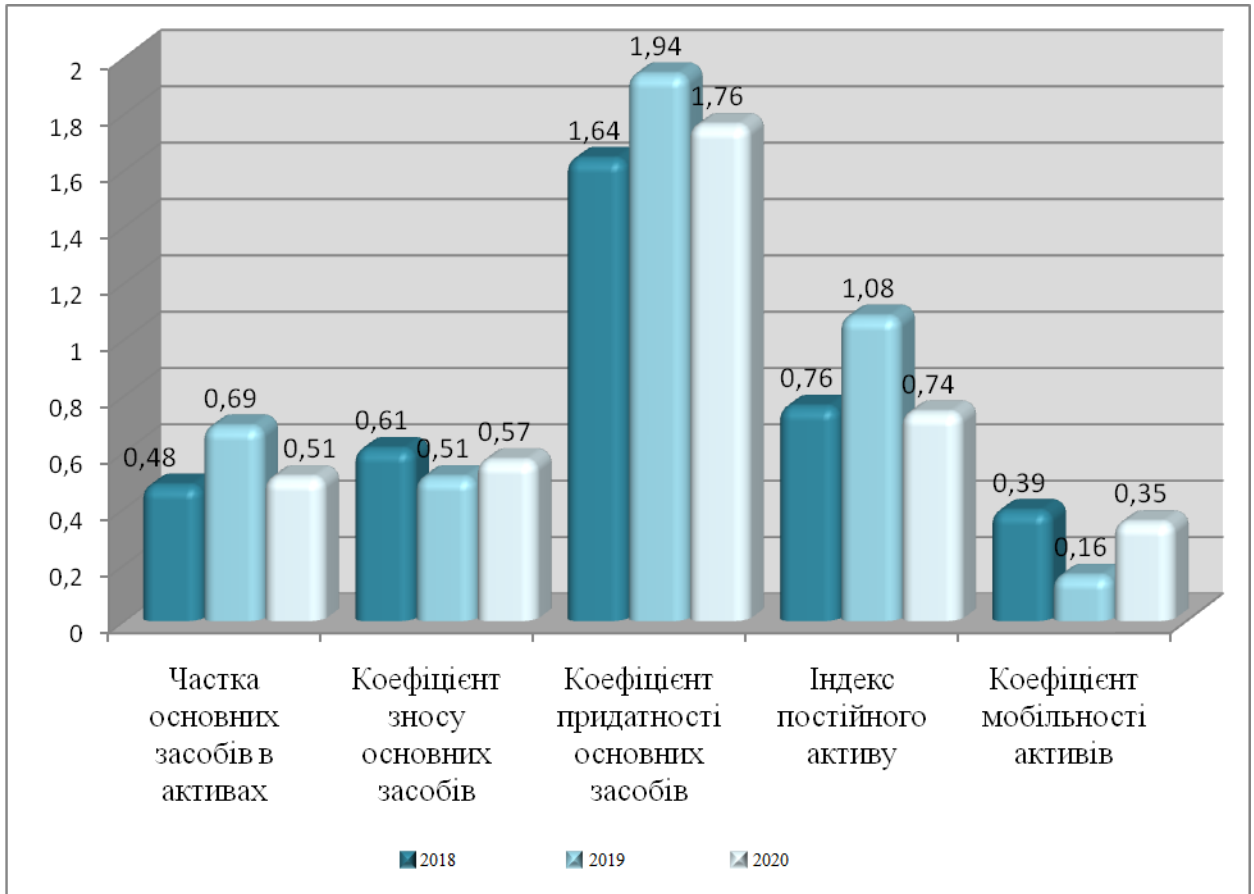
№ з/п	Показник	Рекомендоване значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Приріст 2020/ 2018	
						Абсолютний	Відносний, %
1	Сума господарських коштів у розпорядженні підприємства, тис. грн	Збільшення	357,7	416,6	476,6	118,90	33,24
2	Частка основних засобів в активах	Зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації	0,48	0,69	0,51	0,03	6,25
3	Коефіцієнт зносу основних засобів	Зменшення	0,61	0,51	0,57	-0,04	-6,56
4	Коефіцієнт придатності основних засобів	Збільшення	1,64	1,94	1,76	0,12	7,32
5	Індекс постійного активу	Зменшення	0,76	1,08	0,74	-0,02	-2,63
6	Коефіцієнт мобільності активів	Збільшення рекомендований рівень Кмоб = 0,5	0,39	0,16	0,35	-0,04	-10,26

- коефіцієнт придатності основних засобів;
- індекс постійного активу;
- коефіцієнт мобільності активів.

Показник суми господарських коштів, які має у розпорядженні підприємство, дає загальну вартісну оцінку активів, які перебувають на балансі підприємства. Протягом 2018-2020 років спостерігається зростання цього показника, розрахованого (додаток В) для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» на 118,9 тис. грн або 33,24%, що свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства.

Активи компанії ТОВ «М-СПЕКТР» складаються головним чином з основних засобів. Так їх частка у 2018 році становила 0,48, у 2019– 0,69, та у 2020 – 0,51 (рис. 2.4). Тобто можна вважати, що протягом 2018-2020 років

більше половини активів компанії перебувало у формі основних засобів. Протягом вказаного періоду частка основних засобів в активах компанії ТОВ «М-СПЕКТР» зростає на 6,25%. Оскільки компанія ТОВ «М-СПЕКТР» є не виробничим підприємством, а клінічно-дослідною організацією, то основні засоби представлені у вигляді обладнання.



*Рис. 2.4. Динаміка зміни показників майнового стану підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років*

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує стан і ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їх первісної вартості. Цей показник, розрахований для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у 2018 році склав 0,61, в 2019 він зменшився до 0,51, а у 2020 зріс до 0,57. Загальною тенденцією є зменшення зносу на 6,56%, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, яку частку складає їх залишкова вартість від первісної вартості за певний період. Коефіцієнт придатності основних засобів підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» складав у 2018 році 1,64, в 2019 він зріс до 1,94, а у 2020 зменшився до 1,76. Загальною тенденцією є збільшення коефіцієнта на 7,32%, що свідчить про покращення та оновлення технічного стану основних засобів підприємства і є позитивною тенденцією.

Індекс постійного активу – коефіцієнт, що характеризує долю основних засобів та позаоборотних активів в джерелах власних коштів. Цей показник розрахований для підприємства компанія ТОВ «М-СПЕКТР» є досить великим. Так у 2018 році він дорівнює 0,76, а в 2019 році досягає 1,08, в 2020 році цей показник знову зменшився до 0,74. Тобто велика частка власного капіталу підприємства витрачається на фінансування необоротних активів. У 2019 році навіть власного капіталу не вистачило і необоротні активи частково фінансувалися позиковими коштами. Це є негативною тенденцією.

Коефіцієнт мобільності оборотних активів характеризує ступінь ліквідності оборотних коштів, тобто їх можливість бути засобами платежу. Його рекомендоване значення становить більше 0,5. Значення цього показника, розрахованого для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років, були значно меншими за нормативне. Так у 2018 році цей коефіцієнт становив 0,39, у 2019 – 0,16 та у 2020 – 0,35. Тобто активи підприємства були недостатньо ліквідними. Крім того коефіцієнт мобільності оборотних активів протягом 2018-2020 років зменшився на 10,26%.

Таким чином, після проведеного аналізу ми отримали результати, які свідчать про те, що майновий потенціал підприємства протягом 2018-2020 років зростав, технічний стан основних засобів підприємства покращився, але у той же час коефіцієнт мобільності оборотних активів вказує на низьку мобільність оборотних активів, а індекс постійного активу свідчить про долю основних засобів та позаоборотних активів в джерелах власних коштів.

## 2.2 Оцінювання платоспроможності та ліквідності діяльності підприємства

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність.

Ліквідність підприємства — це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Вона характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості [1, с. 159].

Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких в гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність [28, с. 191].

Підприємство ліквідне, якщо його поточні активи більші, ніж короткострокові зобов'язання. Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто швидкості перетворення на грошові кошти, умовно поділяють на такі групи [14, с. 467].

Найбільш ліквідні активи (A1) — грошові кошти підприємства і поточні фінансові інвестиції (цінні папери), суми яких за всіма статтями грошових коштів можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно (статті розділу II активу балансу).

Активи (A2), що швидко реалізуються, — дебіторська заборгованість і інші активи, перетворення яких на готівкові кошти потребують певного часу.

Ліквідність цих активів залежить від суб'єктивних і об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових працівників підприємства, відносин з платниками та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обороту (статті розділу II активу балансу).

Активи (А3), що повільно реалізуються, — це запаси сировини, матеріалів і інших аналогічних цінностей, витрати на незавершене виробництво, готова продукція, товари відвантажені, витрати майбутніх періодів, інші запаси і витрати. До цієї групи активів відносять також дебіторську заборгованість, платежі за якою очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати (статті розділу II активу балансу).

Важкореалізовані активи (А4) — активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом відносно тривалого часу. У цю групу включаються нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові фінансові вкладення та інші необоротні активи (статті розділу I активу балансу).

Перші три групи належать до поточних активів підприємства. Вони більш ліквідні, ніж інше його майно.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати таким чином.

Найбільш термінові зобов'язання (П1) — кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками, інші поточні зобов'язання (статті розділу IV пасиву балансу).

Короткострокові пасиви (П2) — короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані (статті розділу IV пасиву балансу).

Довгострокові пасиви (П3) — довгострокові зобов'язання, що включають довгострокові кредити банків і інші довгострокові зобов'язання (статті розділу III пасиву балансу).

Постійні пасиви (П4) — статті першого розділу пасиву балансу, доходи майбутніх періодів, забезпечення майбутніх витрат і платежів (статті розділу I і II пасиву балансу).

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких в гроші відповідає



терміну погашення зобов'язань. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність.

Для визначення ліквідності балансу порівнюємо підсумки за групами активів і пасивів відповідно до таблиці 2.2:

- $A1 < П1$ , тобто найбільш ліквідні активи не перекривають найбільш термінові зобов'язання;
- $A2 < П2$ , тобто активи швидкоореалізовані короткострокові пасиви;
- $A3 > П3$ , тобто активи, що повільно реалізуються перекривають довгострокові пасиви;
- $A4 < П4$ , тобто постійні пасиви не перекривають важкоореалізовані активи.

Вказані вище тенденції зберігаються протягом 2018-2020 років.

Таблиця 2.2

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 рр.,

тис. грн

Актив	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Пасив	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Платіжний надлишок або нестача (+, -)		
								2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. Найбільш ліквідні активи	36	25,4	36,8	1. Найбільш термінові зобов'язання	92,7	124,7	152	-56,7	-99,3	-115,2
2. Активи швидкоореалізовані	65,6	43,4	84,7	2. Короткострокові пасиви	110,5	120,9	106,7	-44,9	-77,5	-22
3. Активи повільноореалізовані	1,1	1,2	0,5	3. Довгострокові пасиви	0	0	0	1,1	1,2	0,5
4. Важкоореалізовані активи	171	287	241	4. Постійні пасиви	235	291,9	324,6	-64	-4,9	-83,6
БАЛАНС	357,7	416,6	476,6	БАЛАНС	357,7	416,6	476,6	-	-	-

Таким чином, зіставивши ліквідні активи із зобов'язаннями у таблиці 2.2, ми спостерігаємо платіжні нестачі і низький рівень ліквідності у першій, другій та четвертій групах активів. Нестачі у перших двох групах активів

свідчать про те, що короткострокові пасиви не можуть бути погашені коштами в розрахунках. Нестача у четвертій групі свідчить про відсутність власних оборотних коштів підприємства.

Використовуючи отримані результати аналізу, визначимо поточну (ТЛ) і перспективну ліквідність (ПЛ). Формули для розрахунку поточної і перспективної ліквідності [28, с .192]:

$$ТЛ=(А1+А2)-(П1+П2) \quad (2.1)$$

$$ПЛ=А3-П3. \quad (2.2)$$

З таблиці 2.3 ми можемо побачити, що підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» протягом досліджуваного періоду мало низький рівень поточної та перспективної ліквідності. Поточна ліквідність характеризується значною платіжною нестачею. У 2018 році ця нестача складала 101,6 тис. грн, у 2019 вона зросла до 176,8 тис. грн, у 2020 зменшилась до 137,2. У цілому протягом періоду 2018-2020 року спостерігається тенденція до зростання платіжної нестачі та зменшення ліквідності.

Оскільки підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» не має довгострокової заборгованості, перспективна ліквідність має позитивне значення.

Таблиця 2.3

Показники поточної та перспективної ліквідності ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Поточна ліквідність (ТЛ)	-101,6	-176,8	-137,2
Перспективна ліквідність (ПЛ)	1,1	1,2	0,5

Причиною низького рівня ліквідності є специфіка діяльності підприємства, а саме те, що ТОВ «М-СПЕКТР» є невиробничим підприємством, а котрактно-дослідницькою організацією, яка надає послуги фармацевтичним і біотехнологічним компаніям. Тому в балансі компанії переважають необоротні активи. Оборотні активи підприємства сформовані головним чином за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів та іншої

дебіторської заборгованості. Платіжна нестача у четвертій групі, відсутність власних оборотних коштів підприємства пов'язані з низьким рівнем прибутків компанії та нестачею власного капіталу.

Для оцінки здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання застосовуються показники ліквідності, які дають уявлення не тільки про його платоспроможність на даний момент, але і у разі надзвичайних обставин.

Для проведення аналізу ліквідності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» ми розрахували наступні показники:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності.

Значення показників ліквідності, розрахованих для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» за формулами з Додатку В наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

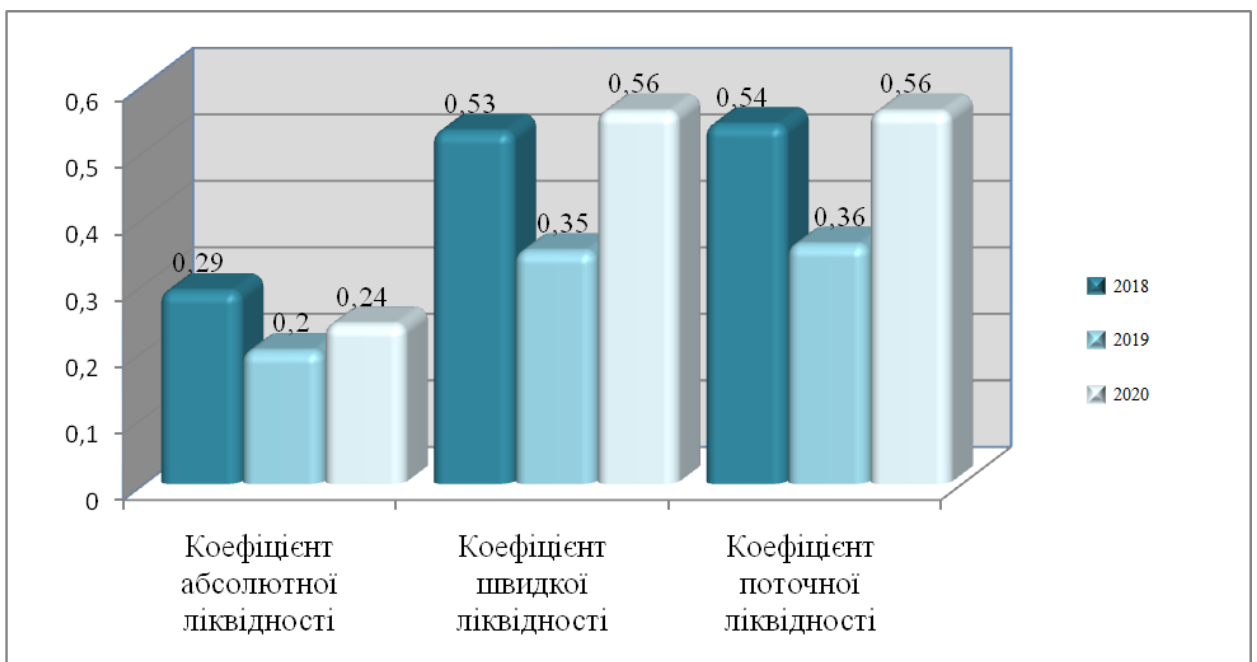
Відносні показники ліквідності ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 роки

№ з/п	Показник	Рекомендоване значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютний приріст 2020/2018, тис. грн	Відносний приріст 2020/2018, %
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,29	0,2	0,24	-0,05	-17,24
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-2	0,53	0,35	0,56	0,03	5,66
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	1-2,5	0,54	0,36	0,56	0,02	3,70

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом [28, с. 194], не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. У 2018 році цей показник, розрахований для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР», становив

0,29 та мав найвище значення за весь період (рис. 2.5). У 2019 році він зріс до 0,2, у 2020 зріс до 0,24. Протягом розглянутого періоду 2018-2020 років коефіцієнт абсолютної ліквідності перебував у межах нормованого значення.

Коефіцієнт швидкої, або критичної ліквідності є проміжним коефіцієнтом покриття, і показує, яка частина поточних активів за мінусом запасів і дебіторської заборгованості, платежі з якої очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями. Цей показник допомагає оцінити можливість погашення підприємством короткострокових зобов'язань у разі його критичного стану [28, с. 195]. У 2018 році значення цього показника становило 0,53, у 2019 році воно зменшилось до 0,35, а у 2020 зросло до 0,56. Таким чином найвище значення коефіцієнту поточної ліквідності спостерігалось у 2020 році, але навіть тоді воно було меншим за рекомендоване – 0,7. Отже, поточна ліквідність підприємства є недостатньою.



*Рис. 2.5. Динаміка зміни показників ліквідності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років*

Коефіцієнт поточної ліквідності, або загальний коефіцієнт покриття, характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові

зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт надає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Рекомендоване значення цього показника не менше 1 [20, с. 57]. Коефіцієнт поточної ліквідності, розрахований для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» складав у 2018 – 0,54, у 2019- 0,36 та у 2020 – 0,56. Тобто протягом всього розглянутого періоду він був значно нижчим за нормативне значення.

Отже, підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років мало задовільний рівень абсолютної ліквідності, але при цьому низький рівень швидкої та поточної ліквідності. Це означає, що підприємство нездатне у разі потреби швидко перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

В умовах ринкової економіки підприємства змушені самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, тому до найважливіших завдань останніх належать питання забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності [56, с. 50].

Платоспроможність характеризується достатньою кількістю оборотних активів підприємства для погашення своїх зобов'язань протягом року. Іншими словами це спроможність підприємства виконувати свої короткострокові та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Показники платоспроможності вимірюють рівень фінансового ризику підприємства, тобто ймовірність її банкрутства. У загальному випадку підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи перевищують його загальні зобов'язання [15, с. 48].

Для аналізу платоспроможності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років ми розрахували показники платоспроможності (табл. 2.5).

Коефіцієнт заборгованості підприємства у 2018 році становив 0,54, що є більшим за нормативне значення та відповідно означає зростання ризику несплати боргів. Але у 2019 та 2020 роках цей показник зменшився до

значення 0,47 (рис. 2.6), яке перебуває в межах норми ( $<0,5$ ). Отже, фінансова стійкість підприємства не знаходиться під загрозою.

Таблиця 2.5

## Показники платоспроможності ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 роки

№ з/п	Показник	Рекомендоване значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютний приріст 2020/2018	Відносний приріст 2020/2018, %
1	Коефіцієнт заборгованості	$<0,5$	0,54	0,47	0,47	-0,07	-12,96
2	Коефіцієнт автономії	$>0,5$	0,63	0,64	0,68	0,05	7,94
3	Коефіцієнт фінансової стабільності	$>1$	1,84	2,14	2,14	0,30	16,30
4	Коефіцієнт фінансового левериджу	$\leq 1$	0,00	0,00	0,00	0,00	-
5	Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	$>0,1$	0,82	-0,46	0,98	0,16	19,51

Значення коефіцієнта автономії підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років перебувало у межах 0,63-0,68, що відповідає рекомендованому значенню ( $>0,5$ ). Відповідність значення цього показника нормативам дозволяє припустити, що зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами. Протягом 2018-2020 років спостерігається тенденція до зростання цього показника, що свідчить про зростання фінансової незалежності, підвищення гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової стабільності, розрахований для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» у 2018 році становив 1,84, у 2019 та 2020 - 2,14. Перевищення власних коштів над позиченими вказує на те, що підприємство має стійкий фінансовий стан і відносно не залежить від зовнішніх джерел. Зростання цього показника протягом 2018-2020 років свідчить про покращення фінансового стану підприємства.

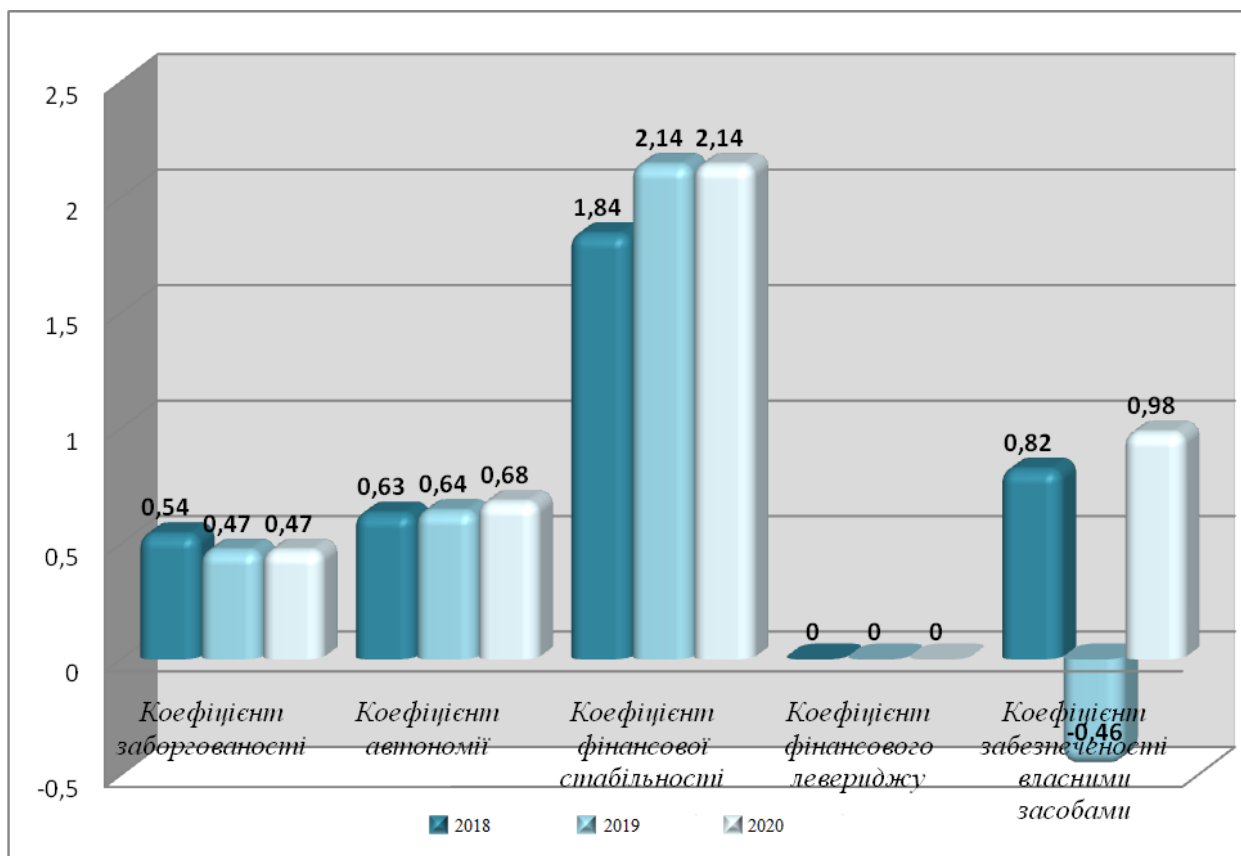


Рис. 2.6. Динаміка зміни показників платоспроможності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років

Коефіцієнт фінансового левериджу показує фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі. Оскільки компанія ТОВ «М-СПЕКТР» не має довгострокових зобов'язань, значення цього показника складає 0 і свідчить про відсутність загроз фінансовій стійкості підприємства у довгостроковій перспективі [22, с.104].

Коефіцієнт забезпеченості власними засобами у 2018 році становив 0,82, у 2020 0,98, що відповідає нормативному значенню, тобто перевищує 0,1. Це означає, що оборотні активи, які є у підприємства покриваються власними та прирівняними до них джерелами. Цей коефіцієнт показує, що, наприклад, у 2020 році на одну одиницю активів компанії ТОВ «М-СПЕКТР» приходилось 0,98 власних джерел формування оборотних активів. Але у 2019 році значення цього коефіцієнта було від'ємним, що свідчило про нестачу джерел формування оборотних активів.

### 2.3. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства в системі контролінгу

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Прибуток і рентабельність характеризують відповідно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства.

В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку підприємства. Ріст прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами і організаціями. За величиною прибутку визначається рівень віддачі авансованого капіталу і дохідність вкладень в активи підприємства [5, с. 166].

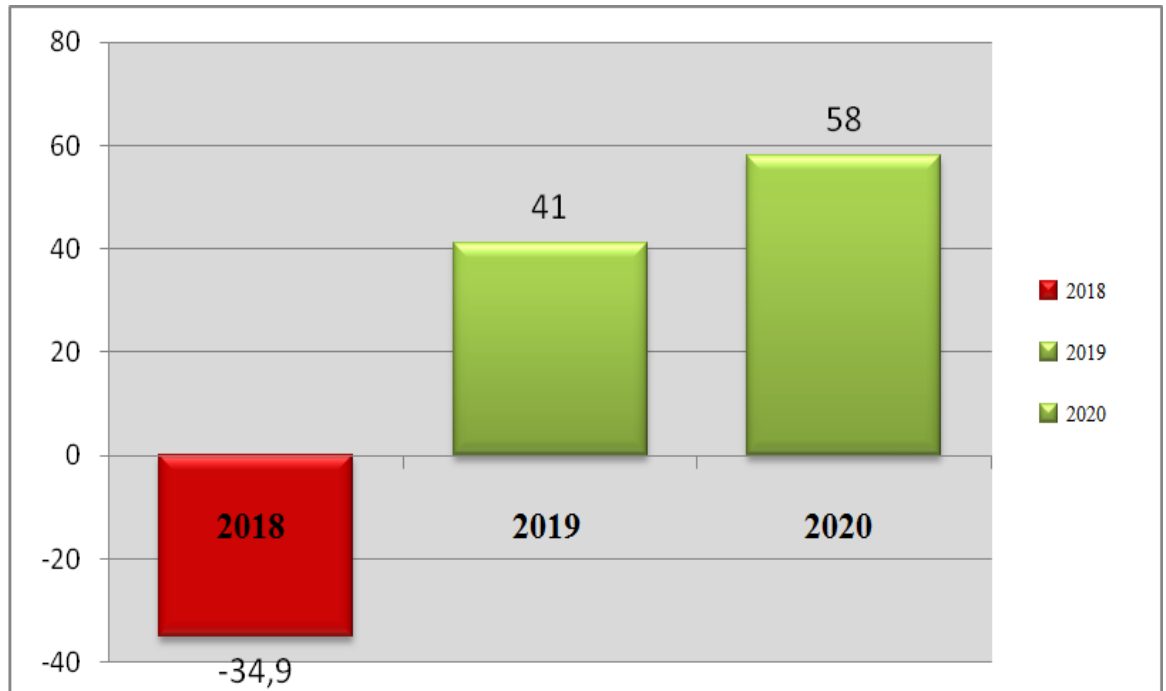


Рис. 2.7. Динаміка зміни фінансового результату від господарської діяльності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 рр., тис. грн



Прибуток – це позитивний фінансовий результат, який отримує підприємство в результаті своєї господарської діяльності. Якщо результат негативний, діяльність підприємства збиткова. З рис. 2.7 ми можемо побачити, що у 2018 році фінансовим результатом господарської діяльності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» був збиток 34,9 тис. грн, в 2019, 2020 роках ситуація виправилась діяльність підприємства стала прибутковою.

Щоб зрозуміти, як формувалися фінансові результати від господарської діяльності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років, чому у 2018 році діяльність була збитковою розглянемо фінансові результати підприємства у розрізі основної діяльності (надання послуг з проведення клінічних досліджень) та іншої операційної діяльності (рис. 2.8).

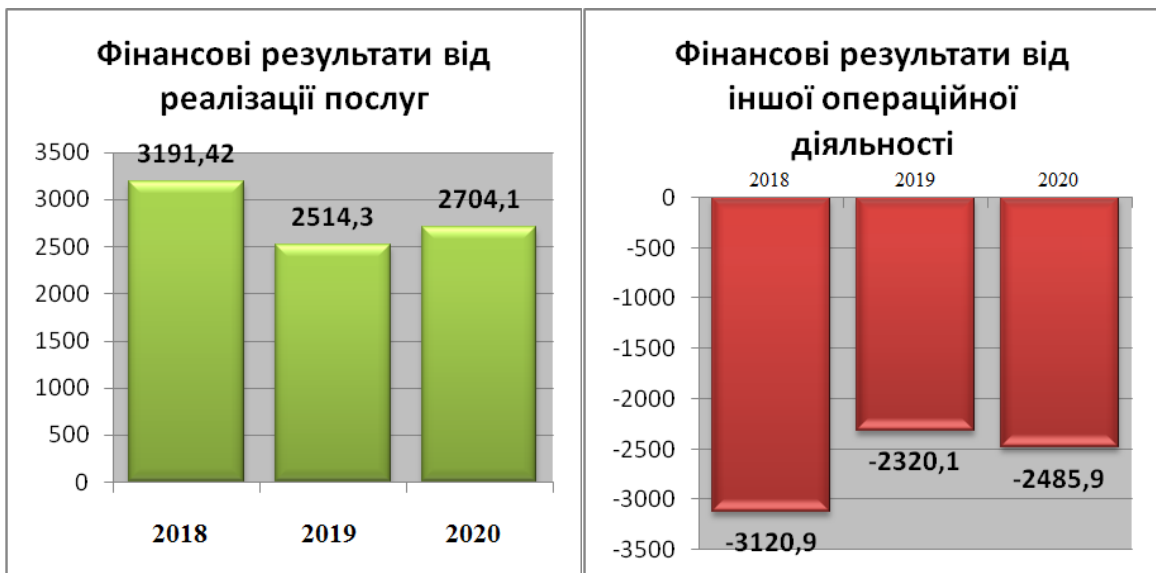


Рис. 2.8. Динаміка зміни фінансових результатів від реалізації послуг та іншої операційної діяльності ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 рр.

З рисунку 2.8 ми можемо побачити, що основна діяльність компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років була прибутковою, при чому найбільший прибуток був отриманий у 2018 році, коли загальний фінансовий результат від господарської діяльності підприємства був від'ємним. Це пояснюється тим, що фінансовий результат від іншої операційної діяльності протягом розглянутого періоду був збитковим. Іншою

операційною діяльністю компанії є валютні операції, обумовлені тим, що клієнтами підприємства є нерезиденти, і розрахунки з ними здійснюються у валюті.

Для проведення аналізу результатів діяльності підприємства розрахуємо показники ефективності діяльності (табл. 2.6). Показниками ефективності діяльності є показники рентабельності.

Як відносний показник ефективності діяльності підприємства, рентабельність вимірює дохідність підприємства з різних позицій. В показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання [5, с. 166].

Таблиця 2.6

Показники ефективності діяльності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 роки

№ з/п	Показник	Рекомендоване значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютний приріст 2020/2018	Відносний приріст 2020/2018, %
1	Рентабельність власного капіталу (ROE)	Збільшення	-15,47	15,38	17,87	33,34	115,51
2	Операційна рентабельність продажу	Збільшення	-0,48	0,47	0,64	1,12	133,33
3	Рентабельність інвестованого капіталу (ROIC)	Збільшення	-15,47	15,38	17,87	33,34	115,51
4	Рентабельність активів	Збільшення	19,09	50,16	48,86	29,77	255,95
5	Рентабельність капіталу за чистим прибутком	Збільшення	-9,76	9,84	12,17	21,93	124,69

Основним показником результативності підприємства визнаний показник прибутковості власного капіталу (зазвичай позначається ROE). Таким чином, на перше місце ставиться інтерес власника. Даний показник забезпечується, головним чином, двома факторами: прибутковістю

продажів(цей показник належить групі показників операційної діяльності) і оборотністю активів(група показників ефективності використання активів). [26, с. 205]. У 2018 році діяльність підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» була збитковою, тому відповідно і показник рентабельності власного капіталу від'ємний. У 2019 році цей показник склав 15,38%, у 2020 він зріс до 17,87% (рис. 2.9). Таким чином, незважаючи на збитки у 2018 році, спостерігається позитивна тенденція до зростання цього показника.

Операційна рентабельність продажу характеризує суму чистого прибутку на одиницю реалізованої продукції і показує, що підприємство має змогу отримати не лише виручку від продажу, а й прибуток. Частка прибутку компанії у складі чистої виручки, отриманої від надання послуг, дуже мала. У 2018 році через збитковість діяльності цей показник також від'ємний. У 2019 та 2020 він стає позитивним, але складає у 2019 0,47%, а у 2020 0,64%.

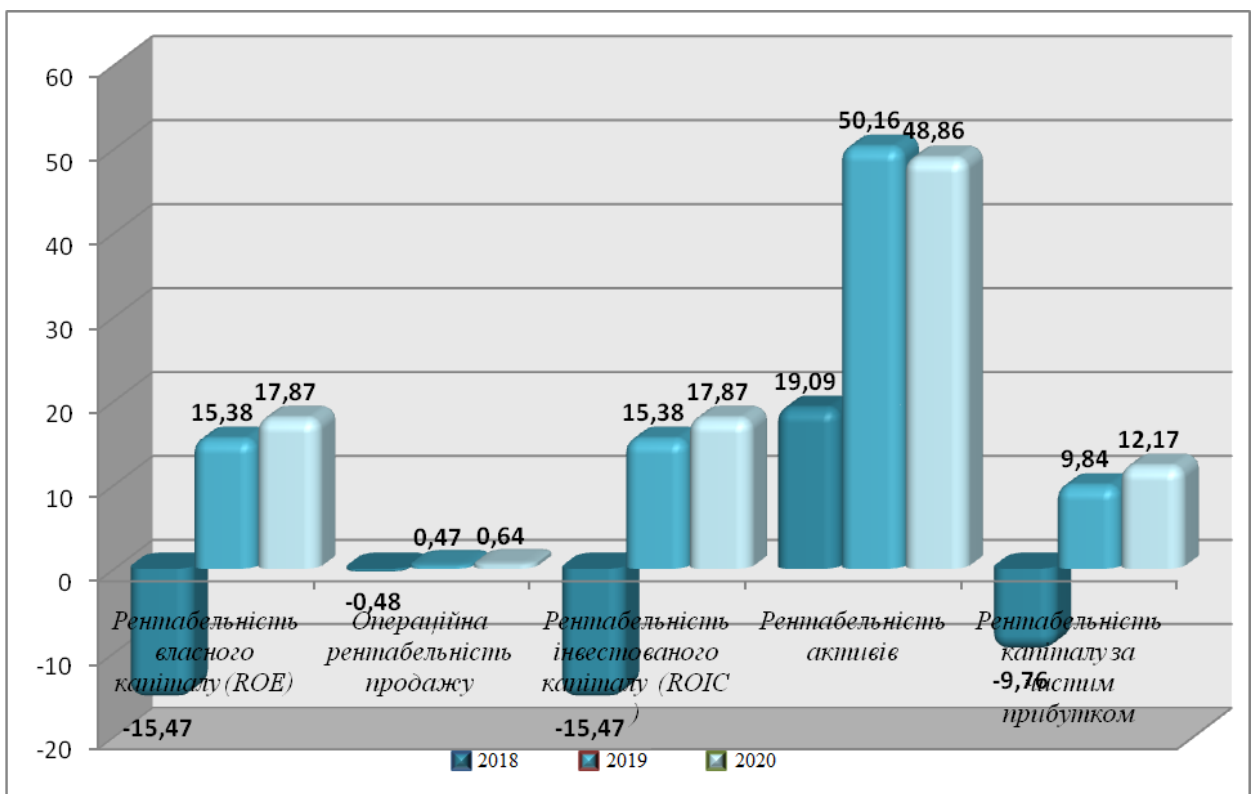


Рис. 2.9. Динаміка зміни показників ефективності діяльності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років

Показник рентабельності інвестованого капіталу характеризує прибутковість фірми для інвестування, як за рахунок власних, так і за рахунок позикових коштів. Значення цього показника, розрахованого для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР», співпадає зі значенням показника рентабельності власного капіталу, оскільки протягом періоду 2018-2020 років в підприємства були відсутні довгострокові зобов'язання. Тому при розрахунку інвестований капітал дорівнював власному. Таким чином показник рентабельності інвестованого капіталу, як і показник рентабельності власного капіталу, має тенденцію до зростання.

Різниця між рентабельністю власне капіталу рентабельністю інвестованого капіталу називається ефектом фінансового важеля. Він являє собою збільшення рентабельності власного капіталу, що отримується за рахунок використання позикових коштів. Підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» не використовує ефект фінансового важеля.

Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) характеризує – рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Цей показник, розрахований для підприємства ТОВ «М-СПЕКТР», у 2018 році склав 19,09%, у 2019 році він зріс до 50,16%, у 2020 році зменшився до 48,86%. Таким чином, незважаючи на незначне зменшення у 2020 році, спостерігається тенденція до зростання показника рентабельності активів, що свідчить про зростаючий попит на послуги підприємства й про відповідність розміру активів потребам підприємства.

Якщо зіставити рентабельність активів і рентабельність власного капіталу, то можна побачити ступінь використання фірмою фінансових важелів (кредитів і позик) з метою підвищення прибутковості. У даному випадку показники рентабельності активів вищі за показники рентабельності власного капіталу. Це пов'язано з тим, що велика частка прибутку витрачається на оплату податків, і чистий прибуток набагато менший за прибуток до оподаткування. Крім того підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» не

має довгострокових зобов'язань, тільки поточні, тому вага позикових коштів у загальному обсязі джерел формування активів недостатня для підвищення рентабельності власного капіталу.

Рентабельність за чистим прибутком — являє собою відношення суми чистого прибутку до чистого доходу від реалізації. За світовим досвідом норма рентабельності за чистим прибутком має бути межах 6—12% [9, с. 187]. Цей показник, розрахований для ТОВ «М-СПЕКТР», у 2018 році був від'ємним через отримані збитки. Але у 2019 він склав 9,84%, у 2020 році 12,17%. Тобто у 2019 та 2020 роках рентабельність за чистим прибутком підприємства відповідала нормативу.

Проаналізувавши фінансову звітність компанії ТОВ «М-СПЕКТР» за 2018-2020 роки, ми виявили, що у структурі активів підприємства переважають необоротні активи (основні засоби). Частка ліквідних оборотних активів є незначною, а це означає, що підприємство нездатне у разі потреби швидко перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань. Оборотні активи компанії сформовані головним чином за рахунок іншої поточної дебіторської заборгованості та грошових коштів, виробничі запаси складають незначну частку. У складі активів компанії велику частку займають витрати майбутніх періодів, які відволікають кошти підприємства.

У структурі пасивів підприємства протягом 2018-2020 рр. переважав власний капітал. В підприємства відсутні внутрішні цільові резерви і тому кошти у розділі забезпечення наступних витрат та платежів відсутні. Свій позиковий капітал компанія ТОВ «М-СПЕКТР» формує лише за рахунок короткострокових зобов'язань. Поточні зобов'язання компанії формуються, головним чином, за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом. Частка доходів майбутніх періодів мала невелике значення протягом розглянутого періоду.

Протягом 2018-2020 років спостерігалась позитивна тенденція зростання виручки, отриманої підприємством ТОВ «М-СПЕКТР». Результати діяльності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у 2018 році були збитковими, збиток становив 34,9 тис. грн, що пов'язано зі збитковістю іншої операційної діяльності підприємства, якою є валютні операції. У 2019 та 2020 роках господарська діяльність підприємства була прибутковою. Так у 2019 році прибуток склав 41 тис. грн, а у 2020 році 58 тис. грн.

Після проведення аналізу майнового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» було виявлено тенденції до збільшення майнового потенціалу підприємства. Але більше половини активів компанії перебуває у формі основних засобів, які є необоротними та низьколіквідними. Коефіцієнт зносу основних засобів, перевищує 50%, що свідчить про недостатньо високий технічний стан основних засобів. Розрахунок індексу постійного активу показав, що велика частка власного капіталу підприємства витрачається на фінансування необоротних активів. У 2019 році власного капіталу навіть не вистачило і необоротні активи частково фінансувалися позиковими коштами. Значення коефіцієнта мобільності оборотних активів вказує на недостатню ліквідність оборотних коштів підприємства.

При оцінці платоспроможності компанії ТОВ «М-СПЕКТР» та аналізі ліквідності її активів було виявлено платіжну нестачу найбільш ліквідних та швидко реалізованих активів для погашення поточних зобов'язань. Оскільки підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» не має довгострокової заборгованості, перспективна ліквідність має позитивне значення. Причиною низького рівня ліквідності є специфіка діяльності підприємства, а саме те, що ТОВ «М-СПЕКТР» є невиробничим підприємством, а котрактно-дослідницькою організацією, яка надає послуги фармацевтичним і біотехнологічним компаніям, тому в активах компанії переважають необоротні активи та витрати майбутніх періодів. А оборотні активи сформовані головним чином за рахунок грошових коштів та іншої дебіторської заборгованості.

При розрахунку коефіцієнтів ліквідності було виявлено, що тільки коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормативному значенню. Коефіцієнти швидкої та поточної ліквідності були нижчими і свідчили про недостатню ліквідність.

Показники платоспроможності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» (коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стабільності, рентабельність за чистим прибутком) свідчили про достатньо високий рівень фінансової незалежності підприємства і стійкий фінансовий стан. Коефіцієнт фінансового левериджу показав відсутність загроз фінансовій стійкості підприємства у довгостроковій перспективі. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами у 2018 та 2020 роках відповідав нормативному значенню, але у 2019 році мав від'ємне значення, що свідчить про нестачу джерел формування оборотних активів.

Оскільки у 2018 році підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» отримало збиток в результаті своєї діяльності, рентабельність підприємства у цьому році була від'ємною. У 2019 та 2020 роках ситуація виправилася і спостерігалася позитивна тенденція до зростання рентабельності власного капіталу та операційної рентабельності продажу. Оскільки компанія ТОВ «М-СПЕКТР» не користується у своїй діяльності довгостроковим позиковим капіталом, значення показника рентабельності інвестованого капіталу дорівнювало значенню рентабельності власного капіталу, що свідчить про невикористання підприємством можливостей збільшення рентабельності власного капіталу. Спостерігається тенденція до зростання показника рентабельності активів. Це свідчить про зростаючий попит на послуги компанії й про відповідність розміру активів потребам підприємства.

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ

В процесі своєї господарської діяльності підприємство ТОВ «М-СПЕКТР» часто стикається з нестандартними проблемами, складними завданнями в умовах обмеженості часу й вихідної інформації для їхнього вирішення. Контролінг допомагає передбачити можливі несприятливі економічні ситуації та уникнути їх, спланувати розвиток ситуації та спрямувати дії підприємства в найбільш ефективному напрямку. Контролінг . Але для отримання можливості ефективного використання засобів контролінгу необхідно впорядкувати інформаційну складову діяльності підприємства.

Основною ідеєю в ході впровадження контролінгу має бути спрямованість на швидкий збір контролінгової інформації для того, щоб вчасно аналізувати зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства та надавати поради керівництву про прийняття необхідних рішень. Для швидкого збору контролінгової інформації та ефективного управління підприємством необхідно автоматизувати контролінг на підприємстві. Автоматизація здійснюється за допомогою впровадження інформаційних технологій контролінгу.

Інформаційна технологія контролінгу в управлінні підприємством – це система апаратних і комунікаційних засобів, програмних продуктів, інтелектуального потенціалу контролерів, яка забезпечує автоматизоване збирання, отримання, передавання, зберігання, обробку інформації необхідної для виконання завдань контролінгу в управлінні суб'єктами підприємництва [64, с. 21, 22].

Сукупність процесів створення, оброблення, правлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів називаються документообігом. Головне правило документообігу -



оперативний рух документів по найбільш перспективній дорозі з мінімальними витратами часу і праці. Основу документообігу дають організаційні документи: Статут, положення про структурні підрозділи, накази про розподіл обов'язків, інструкції по роботі з документами, інструкції по діловодству, схеми документопотоків, дороги проходження окремих видів документів. У діловодстві документообіг розглядається як інформаційне забезпечення діяльності апарату управління, його документування, збереження і використання раніше створених документів. Основними правилами організації документообігу є:

- Оперативне проходження документа з найменшими затратами часу;
- Максимальне скорочення інстанцій проходження документа (кожне переміщення документа має бути виправданим, необхідно виключити або обмежити поворотні переміщення документів);
- Порядок проходження і процес обробки основних видів документів повинні бути однаковими.

Організація документообігу об'єднує всю послідовність переміщень документів в апараті управління організації (установи), всі операції з прийому, передачі, складання та оформлення, відправлення (і підшивці) документів у справу.

Документообіг на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» встановлюється головним бухгалтером. Всі документи поділяються на три групи:

1. Вхідні. Це документи, що надійшли до підприємства. Більшість вхідних документів повинні породжувати відповідні вихідні, у встановлені терміни. Терміни можуть бути встановлені нормативними актами, розпорядчими той чи інший час відповіді на відповідний вхідний документ, або можуть бути вказані безпосередньо у вхідному документі.
2. Вихідні. Це офіційні документи, що відправляються з підприємства. Більшість вихідних документів є відповіддю організації на вхідні документи. Деяка частина вихідних документів готується на основі

внутрішніх документів організації. Невелика кількість вихідних документів може вимагати надходження вхідних документів (наприклад, запити в інші організації).

3. Внутрішні. Це офіційні документи, які не виходять за межі компанії ТОВ «М-СПЕКТР». Вони використовуються для організації роботи підприємства.

На підприємстві існує чітка система послідовних операцій з документами. Для зовнішніх документів це:

- приймання та реєстрація;
- розгляд керівником;
- порядок проходження в організації;
- виконання, у разі необхідності відповідь;
- контроль виконання;
- формування справ;
- підготовка і передача справ до архіву.

Прийом і опрацювання вхідних документів на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» здійснює офіс-менеджер.

Основні етапи руху внутрішніх документів:

- складання й оформлення документа;
- прийняття документа офіс-менеджером;
- рух документів по відділах підприємства, їх обробка і використання;
- передача документів на засоби обчислювальної техніки;
- передача документів до архіву.

Для кожного виду або роду документів (накладних, вимог, рахунків-фактур тощо) розробляється особлива схема документообігу у формі графіка руху документів. У графіку, який затверджується наказом керівника підприємства, зазначаються строки оформлення документів або одержання таких документів від інших підприємств, організацій, час перебування

документів у різних підрозділах або службах підприємства, крайні строки передачі первинних документів для обробки, до бухгалтерської служби.

Але традиційні паперові документи надзвичайно важко зробити загальнодоступними і зручними для повсякденного, одночасного, багаторазового використання та внесення необхідних змін. В результаті опрацювання низки публікацій з даної тематики [2, 16, 29, 34, 35, 47, 49] ми прийшли до висновку, що вдосконалення документообігу потребує створення електронних документів різних форматів та використання ефективної системи керування документами для зберігання й систематизації всіх їх в організації. На даний момент в компанії ТОВ «М-СПЕКТР» автоматизована тільки частина документообігу. Так на підприємстві використовується бухгалтерська програма 1С, крім того в підприємства є розроблені на замовлення індивідуальні програми: «Бухгалтерський та управлінський облік для України» та «Облік витрат, що відшкодовуються, в організації клінічних досліджень».

При впровадженні на підприємстві автоматизованої електронної системи документообігу особливо важливим є вибір «правильної» системи — тієї, яка відповідає специфіці діяльності підприємства, його потребам та можливостям. Щоб впроваджувана система електронного документообігу була позитивно сприйнята всіма співробітниками, вона повинна вносити мінімум змін у повсякденну роботу, бути як найбільше непомітною. Разом з тим вона повинна надавати необхідний сервіс і допомагати зв'язувати документи з бізнес-процесами — тільки тоді можна говорити про реальну віддачу від впровадження електронного документообігу в організації [64, с. 23].

Забезпечити впровадження інформаційних технологій для автоматизації документообігу на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» можна двома альтернативними способами:

- 1) замовлення та розробка індивідуальної автоматизованої системи електронного документообігу;

2) використання готового програмного забезпечення.

Досить перспективним для реалізації проекту автоматизації документообігу на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» є перший підхід. Специфіка діяльності підприємства обумовлює особливості сукупності документів, з якими має справу підприємство: кореспонденція з клієнтами, укладені договори про надання послуг компанією, дозволи на проведення клінічних досліджень, отримані від регуляторних органів, дозвільних систем та інших державних органів, які регулюють проведення клінічних досліджень в Україні, проміжні звіти та кінцеві висновки про проведення клінічних досліджень та інші. В якості критеріїв розробки програмних продуктів для автоматизації документообігу можна використати наступні вимоги до програмного забезпечення:

- 1) комплексність (впровадження цілісної системи автоматизації);
- 2) функціональна гнучкість (можливість переналаштування системи до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі);
- 3) надійність (відсутність технічних збоїв у роботі системи);
- 4) захищеність та конфіденційність (захищеність інформаційної системи від несанкціонованого доступу та унеможливлення випадкового витоку даних, що містять комерційну таємницю);
- 5) прозорість (легке оволодіння принципами роботи із системою її безпосередніми користувачами);
- б) економічність (розмір економічного ефекту від підвищення якості документообігу після впровадження інформаційної системи покриває витрати на її придбання).

Відповідно до другого підходу компанія ТОВ «М-СПЕКТР» може запровадити готове програмне забезпечення. Таким програмним забезпеченням може бути, наприклад, програма "1С: Документообіг 8" або система «М.Е.Дос». Розглянемо детальніше їх можливості по вдосконаленню документообігу на підприємстві.

Програма "1С: Документообіг 8" може застосовуватися на будь-якому підприємстві, незалежно від його галузевої спрямованості. Вона однаково добре підійде для застосування як в комерційній фірмі з малою кількістю користувачів, так і у великому державному підприємстві.

Завдання які вирішує програма "1С: Документообіг":

- централізоване безпечне зберігання документів,
- оперативний доступ до документів з урахуванням прав користувачів,
- реєстрація вхідних і вихідних документів,
- перегляд і редагування документів,
- контроль версій документів,
- робота з документами будь-яких типів: офісними документами, текстами, зображеннями і т.д.,
- повнотекстовий пошук документів за їх змістом,
- колективна робота користувачів з можливістю узгодження, затвердження та контролю виконання документів,
- маршрутизація документів, що настроюється по кожному виду документів окремо,
- автоматизована завантаження документів з електронної пошти і зі сканера,
- облік та контроль робочого часу співробітників.

Вартість цього програмного забезпечення становить 9720 грн [44].

Впровадження системи «М.Е.Дос» на підприємстві дозволяє виконати наступні завдання:

- зробити процес створення і здачі бухгалтерських звітів в державні органи легше, простіше і швидше,
- упорядкувати та спростити документообіг всередині і поза підприємством.

На сьогоднішній день система «Медок» за своїми функціональними можливостями не має аналогів на ринку України.

У «Медок» можна створити, перевірити, роздрукувати і зберегти звіти, податкові накладні в єдиній системі або на будь-якому компактному електронному носії. У «Медок» вони стають електронними оригіналами паперових документів, завдяки можливості накладання електронного цифрового підпису (ЕЦП). Після підписання ЕЦП документи можна відправити по електронній пошті в контролюючі органи або контрагентам та отримати звіти про доставку та квитанції про їх обробці.

«Медок» працює з різними типами електронних документів: звітами, податковими накладними, актами, договорами.

Все це істотно полегшує, спрощує і прискорює процеси підготовки та задачі звітності, рівно, як і весь процес документообігу всередині і поза компанією в цілому. «Медок» економить час, який марно і безповоротно витрачається у чергах контролюючих органів і на спілкування з держслужбовцями. «Медок» заощаджує ресурси, які «йдуть» на пересилання паперових документів - актів, податкових накладних - контрагентам та на їх подальше зберігання.

Річна вартість постачання пакету оновлення комп'ютерної програми «М.Е.Дос» становитиме від 1500 до 3200 грн, залежно від типу пакету обслуговування, який може бути мінімальним, стандартним, люкс пакетом [45].

Головний секрет успіху проекту по документообігу — ясність цілей і простота. Варто уникати невиправданого ускладнення завдання. Для розроблювачів це не проблема, а от складність системи для користувачів може привести до її повного відторгнення.

Електронний документообіг скорочує інформаційні потоки до оптимального мінімуму, забезпечує спрощення та здешевлення процесів збору, обробки і передачі інформації за допомогою новітніх технологій автоматизації цих процесів. Грамотно побудована система документообігу не тільки спрощує роботу фінансово-економічної служби, але й дозволяє значно підвищити ефективність фінансового управління компанією.

У розділі 2 для оцінки фінансового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» ми використали традиційну для вітчизняної практики методику аналізу фінансового стану підприємства. Але виникає проблема об'єктивної інтерпретації показників ліквідності, платоспроможності оборотності, майнового стану, оскільки рекомендовані значення не враховують специфіки діяльності підприємства. Підприємства-аналоги компанії ТОВ «М-СПЕКТР» не розголошують свою звітність, тому порівняти показники з середньогалузевими немає можливості. Крім того, важко зробити конкретний висновок щодо фінансового стану підприємства, оскільки показників багато, і вони одночасно позитивно і негативно оцінюють стан підприємства.

Напрямами удосконалення діагностики фінансового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» є застосування емпірико-індуктивної або логіко-дедуктивної системи показників.

Проаналізуємо фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР», використовуючи емпірико-індуктивну систему показників, основу на дискримінантному аналізі. В результаті опрацювання наукової літератури [4, 36, 52, 53, 55] ми зробили висновок, що дискримінантні моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені, тому найкращим варіантом буде використати універсальну модель Терещенка.

Модель О.О. Терещенка існує у двох варіантах. Перший — це універсальна модель, що включає 6 показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей. Друга модель містить 10 показників і враховує диференціацію підприємств за галузями та розмір діяльності підприємства [52, с. 23].

Особливістю методики О.О. Терещенка є те, що вона має дещо зміщені оцінки. У ній зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу в цілому. зарубіжні та вітчизняні дискримінантні моделі,

крім галузевої моделі О.О. Терещенка, як правило, позиціонуються як універсальні. Тобто вони не містять чітких рекомендацій щодо того, для яких підприємств їх можна застосовувати найбільш ефективно, а для яких — взагалі не слід.

Аналіз цих моделей свідчить про те, що вони спрямовані, насамперед, на прогнозування банкрутства великих і середніх підприємств, тому точність прогнозу щодо підприємств малого бізнесу є, щонайменше, під сумнівом [7].

Для аналізу фінансового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» застосуємо модель Терещенка для малого підприємства, для групи підприємств, що займаються діяльністю з надання інших послуг та операцій (крім фінансових). Модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану цієї групи підприємств розраховується за формулою (3.1).

$$Z=0,01 \times MK1 + 1,92 \times MK3 + 0,01 \times MK6 + 0,02 \times MK7 + 1,2 \times MK8 + 0,01 \times MK9 - 0,35 \quad (3.1)$$

де МК1 – (ліквідність третього ступеня);

МК3 – коефіцієнт фінансової незалежності;

МК6 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ);

МК7 – коефіцієнт рентабельності за фінансовими результатами від звичайної діяльності;

МК8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком;

МК9 – коефіцієнт оборотності оборотних активів [1].

З таблиці 3.1 ми можемо побачити, що протягом періоду 2018-2020 років значення показника  $Z$ , розрахованого для підприємство ТОВ «М-СПЕКТР», перевищувало 0,98 [39]. Це означає, що підприємство за рівнем фінансового стану належало до 1-го класу, тобто підприємство має високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та низьку ймовірність дефолту.



Таблиця 3.1

Розрахунок значення Z-показника за моделлю Терещенка, що враховує диференціацію підприємств, для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років

Показник	Значення показника			Коефіцієнт А	Добуток показника та коефіцієнта		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.		2018 р.	2019 р.	2020 р.
МК1	0,544	0,358	0,561	0,01	0,005	0,004	0,006
МК3	0,631	0,640	0,681	1,92	1,211	1,229	1,308
МК6	0,440	0,287	0,299	0,01	0,004	0,003	0,003
МК7	0,005	0,011	0,013	0,02	0,000	0,000	0,000
МК8	-0,093	0,106	0,130	1,2	-0,112	0,127	0,156
МК9	151,235	157,538	139,482	0,01	1,512	1,575	1,395
	-	-	-	-0,35	-0,35	-0,35	-0,35
Z	-	-	-	-	2,271	2,588	2,517

Найкраще значення показник Z має у 2019 році – 2,588, а найгірше у 2018 році – 2,271.

Якщо проаналізувати показники, на основі яких розраховується значення інтегрального Z –показника, то протягом 2018-2020 років показники коефіцієнт фінансової незалежності (МК3), коефіцієнт рентабельності за фінансовими результатами від звичайної діяльності (МК7) та коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком (МК8) поступово зростали. Коефіцієнт покриття (МК1) зріс у 2020 році порівняно з 2018, але у 2019 він був низьким. Показник ЕВІТ (МК6) був найвищим у 2018 році. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (МК9) мав найбільше значення у 2019 році, а найменше у 2020.

Використання дискримінантного аналізу дозволяє швидко визначити рівень фінансової стабільності підприємства, його спроможність виконувати зобов'язання та ймовірність дефолту. Він є доречним для діагностики фінансового стану підприємства зовнішніми користувачами. Для внутрішніх користувачів, яких цікавить не стільки діагностика, скільки можливість впливати на фактори, які визначають фінансовий стан, можливість завчасно попередити його погіршення та досягнення запланованих результатів. Тому

для внутрішніх користувачів більш ефективним є використання логіко-дедуктивних систем.

Запровадження на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» логіко-дедуктивної системи дозволить здійснювати факторний аналіз ефективності діяльності підприємства, що зробить можливим ефективне здійснення аналізу причин змін у результатах діяльності та фінансовому стані підприємства. Для цього спершу проаналізуємо, які фактори впливають на фінансовий результат компанії ТОВ «М-СПЕКТР».

Фінансовими результатами діяльності суб'єктів підприємництва є прибуток або збиток. Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків — на встановлення їх причин та джерел покриття [50, с. 224].

Досягнення позитивного, збалансованого з потребами фінансового результату забезпечується цілеспрямованим управлінням процесом формування прибутку на основі комплексного урахування всіх зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на виробництво та реалізацію товарів, робіт, послуг.

Головними факторами, які впливають на фінансовий результат підприємства ТОВ «М-СПЕКТР», як і будь-якого іншого підприємства у промисловості є наступні (рис. 3.1):

- обсяг наданих послуг (виробництва товару);
- ціна за надання послуги (одиницю продукції);
- собівартість надання послуги (одиниці продукції).

Таким чином виділяються три узагальнюючі фактори: обсяговий, ціновий і собівартісний. Обсяг продажу і ціна діють прямо пропорційно, собівартість — обернено пропорційно. Обсяговий, ціновий та собівартісний фактори за характером дії є узагальнюючими. В них у кінцевому підсумку відображаються показники виробництва і реалізації продукції. У свою чергу,

на них впливає безліч первинних факторів. Цей вплив має системний характер, пов'язаний з підпорядкованістю факторів між собою.

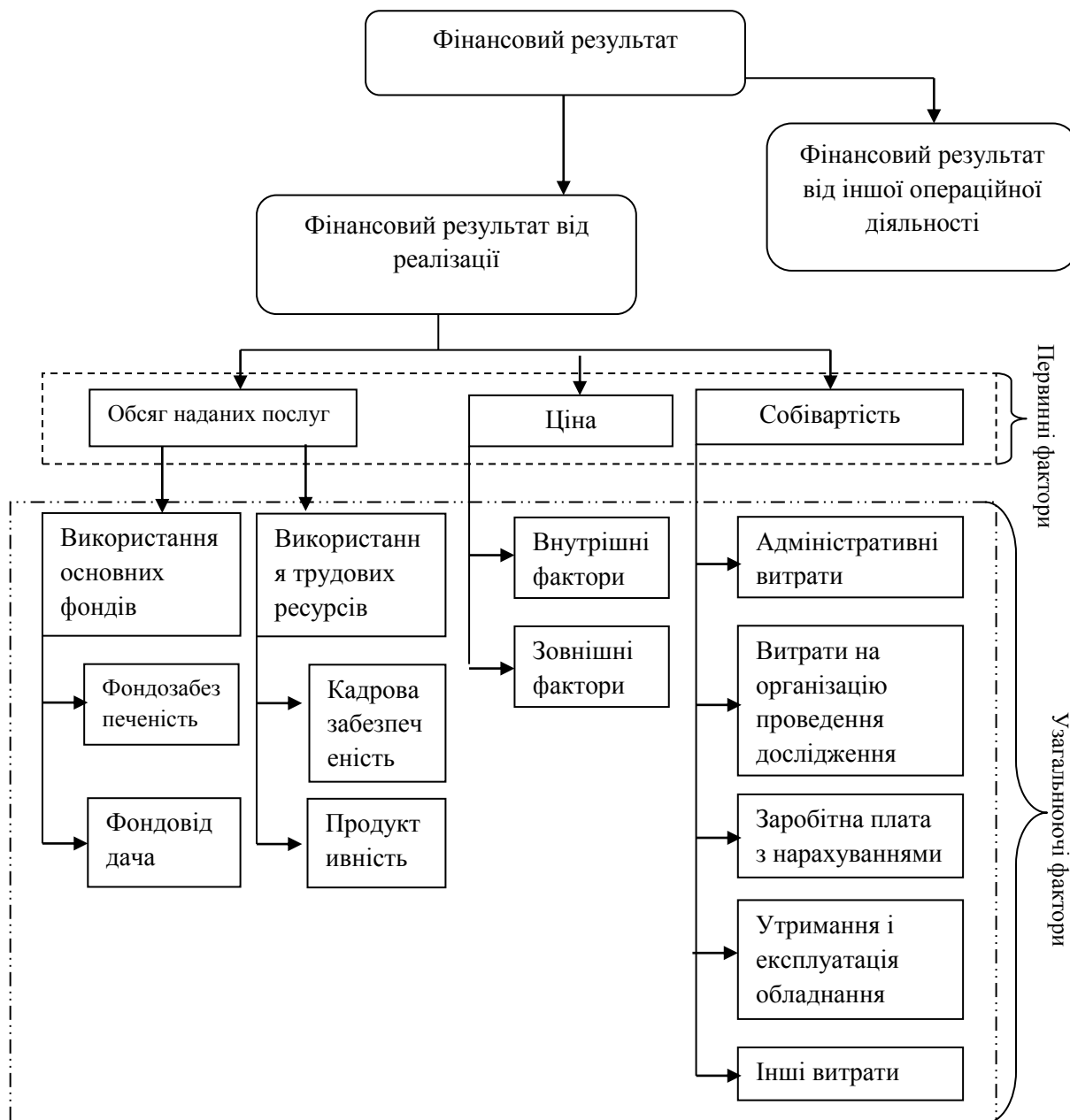


Рис. 3.1. Система факторів формування прибутку компанії ТОВ «М-СПЕКТР»

Підприємство ТОВ «М-Спектр» здійснює тільки операційну діяльність, тому фінансовий результат господарської діяльності компанії формується за рахунок фінансового результату від реалізації послуг та фінансового результату від іншої операційної діяльності. Фінансовий результат від реалізації послуг залежить, як було зазначено вище, від трьох узагальнюючих

показників: обсягу наданих послуг, ціни послуги, собівартості послуг. Розглянемо детальніше первинні фактори, які впливають на кожен з узагальнюючих факторів.

Обсяг наданих послуг залежить від двох основних груп факторів, які характеризують складові елементи процесу надання послуг, а саме: використання основних фондів і трудових ресурсів. З кожного напрямку виокремлюються два види факторів — екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивними факторами є фондозабезпеченість, чисельність працюючих, інтенсивними — фондівіддача, продуктивність праці.

Вплив трудових чинників визначається забезпеченістю кадрами та продуктивністю праці. Кадрова забезпеченість характеризується чисельністю персоналу, яка залежить від його руху (прийняття, звільнення), та структурою працюючих (робітники, службовці, менеджери, обслуговуючий персонал та ін.). Продуктивність праці залежить від рівня кваліфікації та використання робочого часу.

Ціна є визначальним фактором формування фінансових результатів. Вона залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішнім чинником ціноутворення є собівартість надання послуги та рівень її рентабельності. Зовнішніми відносно ціни є основні ринкові чинники — попит компаній нерезидентів на послуги з проведення клінічних досліджень в Україні та пропозиція надання цих послуг, тобто макроекономічні фактори. Крім того на попит та пропозицію послуг з клінічних досліджень в Україні впливає кон'юнктура на міжнародному ринку надання цих послуг. Проблема управління ціною полягає в узгодженні внутрішніх чинників із зовнішніми.

На собівартість надання послуг компанією ТОВ «М-СПЕКТР» впливає структура та розмір окремих статей витрат. Зменшення витрат є основним чинником зниження собівартості, оскільки вартісний фактор є зовнішнім.

Проаналізуємо фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР», використовуючи систему показників Дюпона (рис. 3.2).

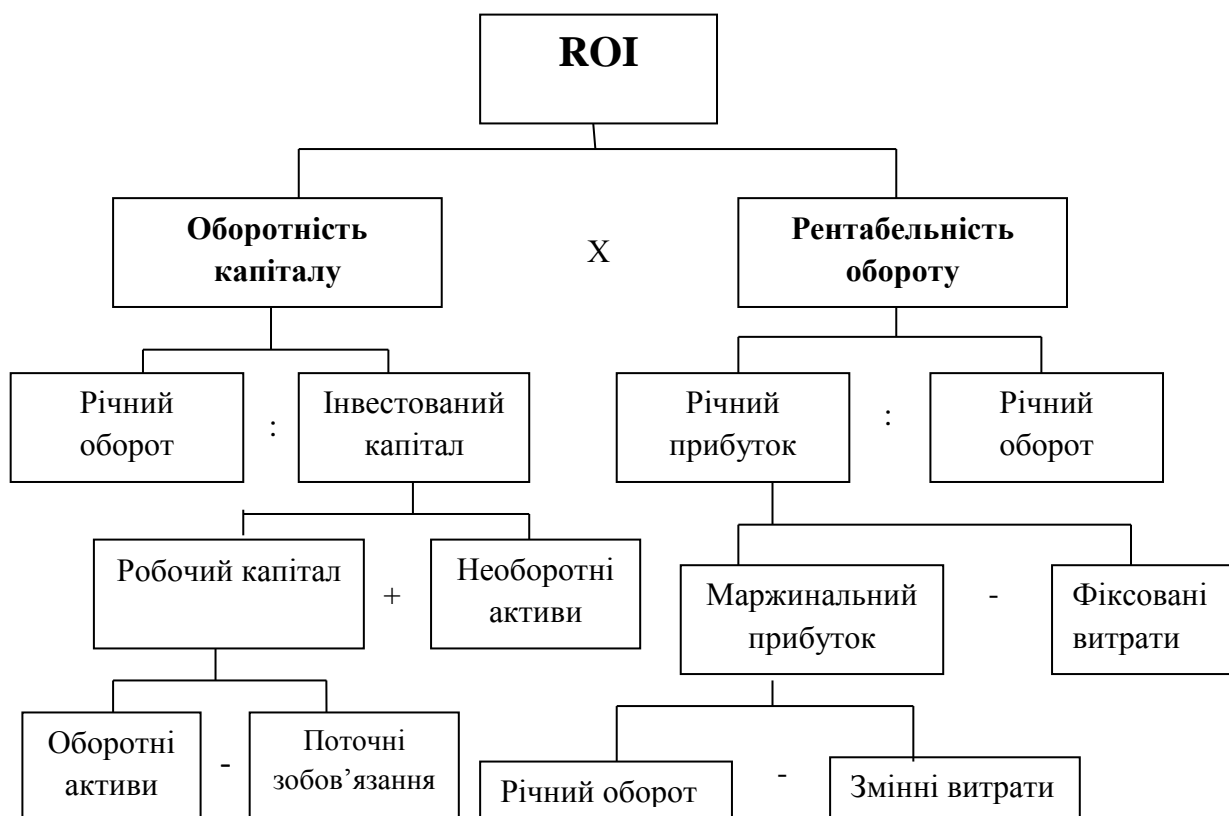


Рис. 3.2. Схема факторного аналізу DuPont показника ROI

За основну мету діяльності підприємства в даній моделі приймається не максимізація абсолютного значення прибутку, а збільшення рентабельності капіталу (ROI), як відносного показника прибутковості. Останній показник розщеплюється на дві основних складових: рентабельність реалізації та оборотність капіталу. Модель побудована в результаті опрацювання наукової літератури [54, 65, 68] та застосування отриманої інформації до підприємства компанія ТОВ «М-СПЕКТР». Ця модель наведена на рисунку 3.2.

Розрахунок показника ROI для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» згідно з моделлю Дюпон наведено у таблиці 3.2.

Найвищий показник ROI було отримано у 2018 році. У 2019 році значення показника зменшилося до 12%, а в 2020 цей показник становив 15,5%. Отримані результати не збігаються з результатами, отриманими з використанням інших методів аналізу фінансового стану підприємства, що пов'язано з тим, що в процесі розрахунку показника ROI не враховувався

фінансовий результат від іншої операційної діяльності, який є збитковим, та податки.

Таблиця 3.2

Розрахунок показника ROI для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом  
2018-2020 років

№	Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп приросту, %		
					2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2018
1	Річний оборот, тис. грн	7259,3	8767,0	9052,4	20,8	3,3	24,7
2	Оборотні активи, тис. грн	66,7	44,6	85,2	-33,1	91,0	27,7
3	Поточні зобов'язання, тис. грн	122,7	124,7	152,0	1,6	21,9	23,9
4	Робочий капітал, тис. грн (ряд 2- ряд 3)	-56,0	-80,1	-66,8	43,0	-16,6	19,3
5	Необоротні активи, тис. грн	171,0	287,0	241,0	67,8	-16,0	40,9
6	Інвестований капітал, тис. грн (ряд 4 + ряд 5)	115,0	206,9	174,2	79,9	-15,8	51,5
7	Оборотність капіталу (ряд 1 / ряд 6)	63,1	42,4	52,0	-32,9	22,6	-17,7
8	Змінні витрати, тис. грн	1269,179	1738,251	1694,996	37,0	-2,5	33,6
9	Маржинальний прибуток, тис. грн (ряд 1- ряд 8)	5990,1	7028,7	7357,4	17,3	4,7	22,8
10	Фіксовані витрати, тис. грн	2798,701	4514,449	4653,304	61,3	3,1	66,3
11	Річний прибуток, тис. грн (ряд 9- ряд 10)	3191,4	2514,3	2704,1	-21,2	7,5	-15,3
12	Рентабельність обороту (ряд 11/ ряд 1)	0,439632	0,286791	0,298716	-34,8	4,2	-32,1
13	ROI, % (ряд 7 * ряд 12)	27,75148	12,15225	15,52296	-56,2	27,7	-44,1

У 2020 році показник ROI зменшився на 44% порівняно з 2018 роком, це пов'язано зі зменшенням оборотності капіталу на 17% та рентабельності обороту на 32%. Зменшення оборотності капіталу обумовлено тим, що у той час як інвестований капітал підприємства зріс на 51,5% протягом 2018-2020 років, виручка від реалізації продукції зросла тільки на 24,7%. Зменшення рентабельності обороту обумовлено тим, що, хоча виручка підприємства протягом 2018-2020 років зросла на 24,7%, прибуток підприємства від

реалізації послуг зменшився на 15%. Основною причиною зменшення прибутку є суттєве зростання постійних витрат, на 66%, у той час як маржинальний прибуток зріс тільки на 22,8%.

Таким чином, можна зробити висновок, що для діагностики змін у стані підприємства, у фінансових результатах, отриманих від реалізації послуг та визначенні їх причин модель факторного аналізу DuPont на основі показника ROI є дуже ефективною. Вона дозволяє оперативно визначити причини, а відповідно і вжити необхідних дій для виправлення ситуації.

Також ефективним є факторний аналіз результатів діяльності підприємства на основі показника EVA (Додаток Г), який є індикативним щодо спроможності прибутку компенсувати інвестований капітал. Концепція EVA дає змогу виміряти реальну прибутковість компанії та керувати нею ефективно з точки зору вкладників.

Розрахунок показника EVA для компанії ТОВ «М-Спектр» протягом 2018-2020 років поданий у таблиці 3.2. У 2018 році показник EVA від'ємний. Це пов'язано з тим, що у цьому році діяльність підприємства була збитковою. У 2019 та 2020 роках цей показник став позитивним, але його значення невелике, у 2019 році він склав 4,13 тис. грн, а в 2020 15,19 тис. грн. Це свідчить про те, що діяльність підприємства є недостатньо ефективною і компанія отримує невеликий прибуток. При цьому позитивною тенденцією є зростання показника EVA протягом 2018-2020 років.

З Додатку Д ми можемо виділити та проаналізувати фактори, які вплинули на зміну показника EVA протягом 2018-2020 років. З від'ємного у 2018 році він став позитивним у 2020 і таким чином зріс на 123,4%. Це відбулось за рахунок зростання показника прибутку перед сплатою відсотків та після оподаткування (NOPAT) на 266%. У 2018 році діяльність компанії ТОВ «М-СПЕКТР» була збитковою і цей показник також був від'ємним, у 2019, 2020 роках ситуація виправилася та діяльність компанії стала прибутковою. Зростання показників інвестованого капіталу та WACCs протягом 2018-2020 років порівняно з показником NOPAT були невеликими, 38,1% та 3% відповідно.

Зростання показника NOPAT було обумовлено зростанням фінансових результатів від операційної діяльності на 205,6%. Вони зросли за рахунок того, що доходи від операційної діяльності зросли вище ніж витрати.

Передумовою для зростання ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» є підвищення інформаційної забезпеченості управлінських рішень та інформаційної прозорості бізнес-процесів. Вдосконалення інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень в компанії вимагає впровадження електронної системи документообігу в управлінні підприємства ТОВ «М-СПЕКТР». Це сприятиме підвищенню продуктивності та ефективності управлінської, фінансової та контролінгової діяльності. Впровадження електронної системи документообігу дозволить прискорити час обробки документації, дозволить використовувати вивільнений час працівників більш ефективно, створить можливість для запровадження на підприємстві інструментів контролінгу.

Обмежена інформативність застосування в процесі аналізу фінансового стану підприємства окремих показників створює необхідність у використанні систем показників, які дозволяють не тільки кількісно охарактеризувати та оцінити ситуацію, але й знайти причини її виникнення, а також провести структурно-логічний аналіз факторів, що впливають на результат. Виділяють логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні системи показників.

Застосування на підприємстві емпірико-індуктивної системи показників, основаної на дискримінантному аналізі, дозволить керівництву та менеджерам швидко розрахувати та визначити загальний фінансовий стан підприємства та ймовірність загрози банкрутства. При обранні системи показників потрібно враховувати, що ці системи показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені, що обумовлено відмінностями у бухгалтерському обліку, фінансовій звітності і значеннях показників, що характеризують стабільний стан у міжнародній практиці та вітчизняній. Тому ефективним є використання моделі Терещенко, яка враховує реалії українського бізнесу. Крім того модель Терещенка враховує диференціацію підприємств за галузями та розмір



підприємств, що особливо важливо для компанії ТОВ «М-СПЕКТР», яка є малим підприємством.

При застосуванні моделі дискримінантного аналізу, якщо у фінансовому стані підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» виникнуть негативні зміни, це відобразиться у зменшенні інтегрального показника фінансового стану, і керівництво компанії зможе вчасно вжити необхідні заходи з попередження розвитку негативних тенденцій.

Система діагностики та оцінки фінансового стану підприємства має бути прив'язана до оперативного управління підприємством. Особи, відповідальні за прийняття рішень, повинні враховувати вплив своїх оперативних рішень на фінансовий стан підприємства у довгостроковій перспективі. Вони мають здійснювати управління компанією з урахуванням стратегічних цілей та з довгостроковою перспективою фінансової стійкості і стабільності підприємства.

Впровадження логіко-дедуктивної системи оцінки на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» дозволить виявляти та оцінювати чинники, що визначають ефективність підприємницької діяльності, оцінювати ступінь їх впливу і тенденції, що складаються в їх зміні і значущості. Механізм побудови логіко-дедуктивних систем показників полягає у виборі основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово у певній послідовності трансформується в часткові показники більш низького рівня, які знаходяться у логічному зв'язку з основним показником.

Логіко-дедуктивна система показників може бути побудована на основі моделі факторного аналізу DuPont показника ROI. Розщеплення показника рентабельності унаочнює типи витрат, які впливають на результати діяльності, а розщеплення показника оборотності деталізує склад активів.

Застосування в якості основи факторного аналізу показника EVA оцінює фінансові результати підприємства з точки зору впливу на них змін у доході, що генерується вкладеними коштами, обсязі інвестованого капіталу, витрати на залучення якого не можуть перевищувати рентабельність діяльності підприємства, ефективності управління активами, оптимізованості

витрат на капітал. Крім того розрахунок показника EVA дає змогу конкретно оцінити ефективність управління, тому в багатьох випадках його доцільно застосовувати в системі заохочення менеджерів.

Проаналізуємо фінансовий ефект від поєднання діагностики фінансового стану підприємства на основі показника рентабельності інвестованого капіталу (ROI) з оперативною діяльністю компанії.

В результаті опрацювання наукової літератури [6, 12, 13, 51], ми прийшли до висновку, що для реалізації цього заходу доцільно запровадити на підприємстві комплексну систему управління, орієнтованої на зростання показника рентабельності інвестованого капіталу, яка передбачає поєднання результатів факторного аналізу показника ROI та управління за цілями (рис. 3.3), заснованого на системі збалансованих показників.

Управління за цілями, засноване на системі збалансованих показників, допоможе підвищити ефективність управління підприємством. Оскільки система збалансованих показників передбачає на основі відстеження фінансових результатів створення умов майбутнього зростання. Це інструмент реалізації стратегії підприємства.

Першим етапом впровадження цієї комплексної системи управління підприємством є визначення рентабельності інвестованого капіталу як точки відліку. Другий етап полягає у визначенні та оцінці основних факторів, які впливають на формування показника ROI. Важливо побудувати систему цих факторів і, впливаючи на них, добиватися поступового зростання показника ROI. Система показників діяльності підприємства доводиться до окремих його підрозділів і відділів. Показники деталізуються для кожного рівня управління. Саме на цьому етапі пропонується застосування збалансованої системи показників – BSC.

Система управління вартістю трансформує фінансові стратегічні цілі підприємства в систему показників, які класифікуються за чотирма перспективами: фінанси, споживачі, бізнес-процеси, персонал.

З рисунку 3.2 ми можемо визначити, що факторами, які впливають на фінансові результати, на значення показника ROI є обсяг реалізованих

послуг, обсяг інвестованого капіталу, змінні та постійні витрати. Для збільшення показника ROI доцільно поставити за мету збільшення обсягу реалізованих послуг та зменшення змінних і постійних витрат. Ці цілі ми враховуємо при побудові системи показників BSC. В результаті опрацювання низки публікацій з даної тематики [18, 19, 31, 32, 62, 66, 67, 69, 70] ми побудували систему BSC.



Рис. 3.3. Етапи впровадження комплексної системи управління, орієнтованої на підвищення показника ROI, з використанням BSC

В перспективі «фінанси» (табл. 3.3) також застосовуються показники важливі для підтримки стабільного фінансового стану компанії. Це коефіцієнт автономії та коефіцієнт покриття. Врахування цих показників забезпечить фінансову незалежність та платоспроможність компанії ТОВ «М-СПЕКТР».

Таблиця 3.3

Збалансована система показників для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у  
перспективі «фінанси»

Стратегічні цілі	Ключовий показник ефективності	Формула (схема розрахунку)
1.Фінансова стабільність компанії	Коефіцієнт автономії (Ка) (фінансової незалежності)	$Ka = BK / K$ BK- власний капітал, K-авансований капітал підприємства
2.Платоспроможність підприємства	Коефіцієнт покриття (Кп) (коефіцієнт загальної платоспроможності)	$Kп = Ao / Kкз$ Ao- оборотні активи Ккз- короткостр. зобов'язання

Ціль збільшення обсягу реалізованих послуг реалізується у системі BSC у перспективі «клієнти» (табл. 3.4). Для цього застосовуються показники частки ринку, кількості клієнтів та ставиться ціль їх зростання.

Таблиця 3.4

Збалансована система показників для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у  
перспективі «клієнти»

Стратегічні цілі	Ключовий показник ефективності	Формула (схема розрахунку)
1.Зростання частки ринку	Частка ринку	$ЧР = V_{реал} / VР$ загал Vреал-обсяг наданих послуг підприємства V загал- обсяг надання послуг на даному ринку
2.Достатня забезпеченість замовленнями	Критичний обсяг надання послуг (Ккор)	$Kкор = V * ПС / МД$ V- обсяг надання послуг ПС- постійні витрати МД- маржинальний дохід
3.Збільшення кількості клієнтів	Кількість клієнтів	Статистичний показник, що подається в управлінській звітності

Загальна ціль підвищення рентабельності враховується в перспективі «бізнес-процеси» (табл. 3.5) у вигляді коефіцієнта рентабельності продажів та постановки цілі його зростання. Ціль зменшення змінних і постійних витрат також реалізується у перспективі «бізнес-процеси» через показник собівартості надання послуг. При цьому ставиться ціль його зменшення.

Таблиця 3.5

Збалансована система показників для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у  
перспективі «бізнес-процеси»

Стратегічні цілі	Ключовий показник ефективності	Формула (схема розрахунку)
1. Зменшення собівартості послуг	Собівартість (С)	$C = PV/H + P$ PV- постійні витрати H- обсяг наданих послуг P- питомі змінні витрати
2. Збільшення рентабельності надання послуг	Коефіцієнт рентабельності послуг (Рп)	$Rp = (B - C) / C$ B- виручка від надання послуг C- собівартість

Планування, розрахунок та аналіз показників перспективи «навчання і розвиток» (табл. 3.6) ставить за мету підтримання забезпеченості підприємства висококваліфікованими кадрами.

Таблиця 3.6

Збалансована система показників для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» у  
перспективі «навчання і розвиток»

Стратегічні цілі	Ключовий показник ефективності	Формула (схема розрахунку)
1. Утримання висококваліфікованих кадрів	Коефіцієнт стабільності кадрів (Кст)	$Kst = 1 - ZP / (KРсс + ПР)$ ЗР- звільнені робітники КРсс- середньоспискова кількість робітників ПР- прийняті робітники
2. Підтримання забезпеченості кадрами	Коефіцієнт забезпеченості кадрами (Кзк)	$Kzk = KРсс / НКП$ НКП- необхідна кількість працівників
3. Збільшення кількості висококваліфікованих працівників	Коефіцієнт інтелектуального потенціалу (Кіп)	$Kip = KBKP / KРсс$ KBKP- кількість висококваліфікованих працівників КРсс- середньоспискова кількість робітників

За допомогою системи BSC планується досягти зменшення собівартості на 20% за рахунок збільшення кількості клієнтів, а відповідно і виручки на 10%, впливаючи на показники в перспективі «клієнти», та за рахунок зменшення постійних витрат на 10%, впливаючи на показники у перспективі «бізнес-процеси». Змінні витрати зростуть пропорційно зростанню виручки також приблизно на 10%. Таким чином, з таблиці 3.7 ми

можемо побачити, що, якщо планові показники будуть виконані показник ROI зросте на 44,5%.

Таблиця 3.7

Розрахунок планового показника ROI для компанії ТОВ «М-СПЕКТР»  
після реалізації запропонованих змін

№	Показник	2020 р.	Плановий рік	Планові зміни	Темп приросту, %
1	Річний оборот, тис. грн	9052,4	9957,64	" +10% "	10
2	Оборотні активи, тис. грн	85,2	85,2		0
3	Поточні зобов'язання, тис. грн	152,0	152		0
4	Робочий капітал, тис. грн (ряд 2- ряд 3)	-66,8	-66,8		0
5	Необоротні активи, тис. грн	241,0	241		0
6	Інвестований капітал, тис. грн (ряд 4 + ряд 5)	174,2	174,2		0
7	Оборотність капіталу (ряд 1 / ряд 6)	52,0	57,16		10
8	Змінні витрати, тис. грн	1694,99	1864,49	" +10% "	10
9	Маржинальний прибуток, тис. грн (ряд 1- ряд 8)	7357,4	8093,15		10
10	Фіксовані витрати, тис. грн	4653,30	4187,97	" -10% "	-10
11	Річний прибуток, тис. грн (ряд 9- ряд 10)	2704,1	3905,18		44,42
12	Рентабельність обороту (ряд 11/ ряд 1)	0,299	0,392		31,16
13	ROI, % (ряд 7 * ряд 12)	15,52	22,42		44,44

Потрібно враховувати, що використання факторного аналізу показника ROI впливає тільки на результати від основної діяльності підприємства, для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» це надання послуг з проведення клінічних досліджень. Але у другому розділі ми дослідили, що головною причиною збитковості господарської діяльності підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» є збитки від іншої операційної діяльності, яка полягає у здійсненні валютних операцій.

Операції з іноземною валютою завжди пов'язані з ризиками. Валютний ризик - це ризик втрат у зв'язку з несприятливою зміною вартості іноземної валюти щодо національної валюти. Для компанії ТОВ «М-СПЕКТР» цей ризик пов'язаний з тим, що її клієнтами є компанії-нерезиденти, він

проявляється насамперед в недоотриманні передбачених доходів в результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти, що використовується у зовнішньоекономічних операціях підприємства, на очікувані грошові потоки від цих операцій.

В Україні використовуються два основні методи страхування від валютних ризиків:

- 1) валютні застереження;
- 2) форвардні операції.

Валютні застереження являють собою спеціально включені в текст контракта умови, у відповідності з якими сума платежу повинна бути переглянута в тій же пропорції в якій відбудеться зміна курсу валюти платежу по відношенню до валюти застереження. Валютне застереження "рівного ризику" збільшує межі коливань валютних курсів і тим самим період часу, на протязі якого партнери можуть без перегляду умов контракту співпрацювати на взаємовигідній основі.

Сутність форвардних операцій по страхуванню валютних ризиків заключається в тому, що при поданні комерційної пропозиції або при підписанні контракту експортер, знаючи приблизний графік надходження платежів по контракту, укладає з своїм банком угоду про переуступку йому майбутніх надходжень в валюті по завчасно визначеному (терміновому) курсі[3]. Таким чином, експортер наперед може визначити суму свого доходу в національній валюті і виходячи з цього встановлювати ціну контракту. Цей терміновий курс може бути більше ( тобто котируватись з премією) або менше (тобто котируватись з дисконтом), чим курс валюти на дату проведення такої угоди, і залежить від різниці в процентних ставках на міжбанківському ринку по депозитам в відповідних валютах.

Необхідною передумовою для зростання ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» є підвищення інформаційної забезпеченості управлінських рішень та інформаційної прозорості бізнес-процесів, що вимагає впровадження електронної системи документообігу в управлінні підприємства ТОВ «М-СПЕКТР».

На даний момент в компанії ТОВ «М-СПЕКТР» автоматизована тільки частина документообігу. Так на підприємстві використовується бухгалтерська програма 1С, крім того в підприємства є розроблені на замовлення індивідуальні програми: «Бухгалтерський та управлінський облік для України» та «Облік витрат, що відшкодовуються, в організації клінічних досліджень». Для реалізації проекту автоматизації документообігу на підприємстві ТОВ «М-СПЕКТР» можливим є або замовлення та розробка індивідуальної автоматизованої системи електронного документообігу, яка буде враховувати специфіку діяльності підприємства та його потреби при складанні системи електронного документообігу або придбати готове програмне забезпечення. Головний секрет успіху проекту по документообігу — ясність цілей і простота.

Напрямами удосконалення діагностики фінансового стану компанії ТОВ «М-СПЕКТР» є застосування емпірико-індуктивної або логіко-дедуктивної системи показників.

Ми проаналізували фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років з використанням моделі диференційованої дискримінантної моделі Терещенка для малих підприємств, які здійснюють діяльність з надання не фінансових послуг. Отриманий інтегральний показник засвідчив, що протягом аналізованого періоду компанія ТОВ «М-СПЕКТР» за рівнем фінансового стану належала до 1-го класу, тобто підприємство мало високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та низьку ймовірність дефолту.

Використання дискримінантного аналізу є більш доцільним для зовнішніх користувачів, використовуючи цей метод вони можуть швидко, використовуючи доступну інформацію, визначити фінансовий стан підприємства, його спроможність відповідати по зобов'язанням та ймовірність його дефолту. Для внутрішніх користувачів особливо важливою є можливість визначити фактори, які впливають на фінансовий стан



підприємства, та впливати на них. Для цієї мети краще підходять логіко-дедуктивні системи показників.

Ми проаналізували фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР» з використанням таких логіко-дедуктивних систем як моделі DuPont на основі показника ROI та факторного аналізу показника EVA. Це зробило можливим здійснення аналізу причин змін у результатах діяльності та фінансовому стані підприємства. Використовуючи першу модель ми проаналізували фінансовий результат компанії ТОВ «М-СПЕКТР», отриманий від реалізації послуг, та виявили, що у 2020 році показник ROI зменшився на 44% порівняно з 2018 роком. Проаналізувавши первинні та узагальнюючі фактори, ми виявили, що причиною цього було те, що зростання інвестованого капіталу перевищило зростання отриманої виручки, а також зростання частки постійних витрат порівняно з маржинальним прибутком. Цей метод аналізує тільки результати від основної діяльності підприємства.

Проведення факторного аналізу показника EVA враховує не тільки основну діяльність підприємства, але й іншу операційну. Цей аналіз виявив, що зростання показника EVA у 2020 році порівняно з 2018 було обумовлено зростанням показника NOPAT за рахунок зростання обсягу доходів від реалізації послуг та від іншої операційної діяльності відносно витрат від операційної діяльності. При цьому протягом всього розглянутого періоду витрати від іншої операційної діяльності перевищують доходи від неї. Іншою операційною діяльністю компанії ТОВ «М-СПЕКТР» є валютні операції, тому важливим напрямом підвищення фінансових результатів його діяльності підприємства є впровадження страхування валютних ризиків.

## ВИСНОВКИ

В результаті проведеного в дипломній роботі дослідження напрямів діагностики фінансового стану підприємства та інструментарію підвищення ефективності фінансової діяльності в системі фінансового контролінгу було зроблено наступні висновки:

1. На основі аналізу визначень, наданих різними авторами у їх наукових працях, визначено фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, яке є результатом минулих внутрішніх та зовнішніх відносин та проявляється у реальній і потенційній фінансовій спроможності підприємства забезпечити певний рівень фінансування своєї діяльності, саморозвитку та погашення зовнішніх зобов'язань.
2. Виявлено суттєві розбіжності в інформаційній забезпеченості та меті діагностики фінансового стану внутрішніми та зовнішніми учасниками економічних відносин підприємства. Визнано необхідність використання ними різного інструментарію. На основі цього надано окремо авторське визначення для поняття фінансової діагностики з точки зору внутрішніх та зовнішніх учасників. Фінансова діагностика внутрішніми учасниками економічних відносин підприємства визначена як процес дослідження та оцінки фінансового стану підприємства на основі внутрішньої інформації, який полягає у виявленні факторів, що впливають на результати господарської діяльності підприємства та визначають його ринкову вартість, з метою усунення або зменшення негативних факторів та використання виявлених резервів для майбутнього зростання фінансового потенціалу.

Фінансова діагностика зовнішніми учасниками економічних відносин підприємства – це процес дослідження та оцінки фінансового стану підприємства на основі доступної інформації з метою визначення спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання та ймовірності його дефолту.

3. Виявлено необхідність фінансової діагностики у системі контролінгу на вітчизняних підприємствах, обумовлене комплексом аналітичних задач, які вона дозволяє вирішити:
  - оцінити стан господарської системи в умовах недостатньої інформації;
  - визначити прогностичні варіанти фінансової динаміки на основі перспективної структури зв'язків між показниками;
  - оцінити можливі наслідки управлінських рішень, пов'язаних з динамікою і структурою виробництва, політикою цін, комплектації з точки зору фінансового стану підприємства.
4. На підставі вивчення теоретичних засад побудови й функціонування систем фінансової діагностики зроблено висновок, що їх побудова повинна здійснюватися на основі науково-обґрунтованих принципів, найголовнішими з яких є принцип єдності, принцип безперервності, принцип інтегрованості, принцип гнучкості, принцип економічної доцільності, принцип економічної раціональності.
5. Традиційні підходи діагностики фінансового стану, що застосовуються на вітчизняних підприємствах та полягають у горизонтальному, вертикальному та трендовому аналізі, аналізі окремих фінансових показників, визнано обмежено інформативними та неспроможними дати конкретну оцінку фінансового стану підприємства. Вони забезпечують користувачів великим обсягом розрізненої інформації, складним до єдиної інтерпретації. У зв'язку з цим визнано необхідність у використанні систем показників, що являють собою ієрархічну структуру певним чином взаємопов'язаних між собою показників.
6. Після опрацювання теоретичного й практичного іноземного та вітчизняного досвіду використано розподіл систем показників на логіко-дедуктивні та емпірико-індуктивні. Механізм побудови логіко-дедуктивних систем показників полягає у виборі основного цільового узагальнюючого показника верхнього рівня, який поступово в певній послідовності трансформується в часткові показники більш низького рівня, які знаходяться у логічному зв'язку з основним показником.

Емпірико-індуктивні системи створюються шляхом індуктивного відбору найбільш значущих в інформаційному плані показників на основі експертних оцінок або економіко-математичних методів.

7. Обґрунтовано некоректність проведення діагностики українських підприємств за зарубіжними статистичними методиками.
8. Проведено діагностику фінансового стану підприємства ТОВ «М-СПЕКТР» з використанням таких традиційних методик, як вертикальний і горизонтальний аналіз та аналіз фінансових коефіцієнтів. Зроблено висновки про фінансовий стан компанії на підставі отриманих результатів.
9. В результаті опрацювання та аналізу теоретичних та практичних аспектів застосування інструментарію контролінгу для діагностики фінансового стану та підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства необхідною умовою визнано підвищення інформаційної забезпеченості управлінських рішень та інформаційної прозорості бізнес-процесів. Вдосконалення інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень в компанії вимагає впровадження електронної системи документообігу. Для цього підприємство може розробити індивідуальну автоматизовану систему або придбати готове програмне забезпечення. Головною умовою успіху проекту по вдосконаленню документообігу є ясність цілей і простота.
10. Проаналізовано фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР» протягом 2018-2020 років з використанням моделі диференційованої дискримінантної моделі Терещенка О.О. для малих підприємств, які надають не фінансові послуги. Отриманий інтегральний показник засвідчив, що протягом аналізованого періоду компанія за рівнем фінансового стану належала до 1-го класу, тобто підприємство мало високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та низьку ймовірність дефолту. Ця модель дозволяє дати конкретну оцінку фінансовому стану підприємства, але не забезпечує користувачів ефективними інструментами впливу на отриманий результат, тому ця модель краще підходить для використання зовнішніми учасниками.

11. Проаналізовано фінансовий стан компанії ТОВ «М-СПЕКТР» з використанням таких логіко-дедуктивних систем як моделі DuPont на основі показника ROI та факторного аналізу показника EVA. Це дозволило нам здійснити аналіз причин змін у результатах діяльності та фінансовому стані підприємства.
12. Запропоновано використання комплексної системи управління, орієнтованої на підвищення показника ROI, з використанням BSC.
13. Таким чином, для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами компанії ТОВ «М-СПЕКТР» ми рекомендуємо здійснити наступні заходи:
  - впровадити на підприємстві систему електронного документообігу;
  - впровадити логіко-дедуктивну систему оцінки для виявлення та оцінки чинників, що визначають ефективність підприємницької діяльності, оцінки ступеню їх впливу і тенденції, що складаються в їх зміні і значущості. Впровадження такої системи надасть керівництву компанії можливість виявляти фактори змін у фінансових результатах та відповідно впливати на них. Це може бути модель DuPont на основі показника ROI, яка дозволяє аналізувати фактори змін прибутку від надання послуг. Або система факторного аналізу показника EVA, яка дає змогу конкретно оцінити ефективність управління, і може бути використана як основа для розробки системи показників оцінки діяльності та мотивації менеджерів. Чи факторний аналіз іншого показника. Головне, що потрібно при цьому враховувати це результативність, яка визначається складністю розрахунків та точністю. Для забезпечення досягнення планового значення цільового показника пропонується застосовувати комплексну систему управління, орієнтовану на його підвищення з використанням BSC;
  - впровадити на підприємстві застосування методів страхування від валютних ризиків, якими можуть бути валютні застереження та форвардні операції

