

РОЗДІЛ I. Теоретичні аспекти оцінки потенціалу підприємства

1.1. Дослідження теоретичних основ оцінки потенціалу підприємства

Суб'єкти господарювання в умовах динамічності процесів трансформацій повинні правильно оцінювати потенціал фінансово-економічної стійкості при виборі стратегічних параметрів їхнього стійкого розвитку. Зміна одного з параметрів економічної системи приводить до змін в інших, що може послабляти чи зміцнювати її фінансово-економічну спроможність. Це викликає динамічні зміни вихідного потенціалу фінансово-економічної стійкості. Тому при виборі фінансової стратегії стійкого розвитку важливого значення набуває комплексна оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання. Для дослідження даної проблеми необхідно розкрити поняття таких економічних категорій, як «фінансова спроможність» і «потенціал фінансово-економічної стійкості» [42].

Існує три напрямки сутності економічної категорії «фінансова спроможність»: 1) фінансова спроможність – ліквідність чи гарантована платоспроможність [14]; 2) фінансова спроможність — стабільне перевищення доходів над витратами [10, 29, 75]; 3) фінансова спроможність - стан фінансів господарюючого суб'єкту, що характеризується визначеним набором фінансових показників [95,101, 103].

Деякі вчені вважають, що «фінансова спроможність» значно ширше, ніж гарантована платоспроможність, тому що категорія «фінансова спроможність» - це інтегральна характеристика здатності суб'єктів господарювання до ліквідності та платоспроможності.

Також цей показник вказує на прибутковість, що є узагальнюючою характеристикою ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Однак, як справедливо відзначає А.І. Амоша - величина імовірнісна, оскільки він залежить від впливу безлічі об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Стосуючись третього напрямку, необхідно підкреслити, що відомі методики оцінки фінансової стійкості [95, 101, 103] поєднують різні набори показників, що в основному обмежуються аналітичними показниками пасивів, що узагальнюються, без обліку змін активів. Показник також розглядають з іншими термінами «виробничий потенціал», «економічний потенціал», «фінансовий потенціал», «кадровий потенціал», «ресурсний потенціал».

Деякі науковці розглядають потенціал як кошти, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь.

З моєї точки зору найбільш широке визначення потенціалу, є наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) діяти у відповідних сферах.

У табл. 1.1 показано сутність терміну фінансового потенціалу у вітчизняній економіці.

Таблиця 1.1

Економічна сутність терміну «фінансовий потенціал»

Автор	Рік	Значення
Воблій К.Г.	1924	Потенціал виробничих сил — потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Струмилін С.Г.	1954	Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Нємчинов В.С.	1967	Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Абалкін Л.І.	1991	Потенціал — це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В. М.	1993	Потенціал — засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Рєпіна І. М.	1999	Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку суб'єктів господарювання
Олексюк О. І.	2001	Потенціал суб'єктів господарювання — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи суб'єктів господарювання.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрямки. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші) стверджують, що потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

Визначаючи досліджуєму категорію, необхідно взяти до уваги положення академіка Л. І. Абалкіна про те, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти. Потенціал (економічний, підприємницький, виробничий) — це «узагальнена, збірна характеристика ресурсів», прив'язана до місця та часу. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить все більше прихильників. Так, наприклад, В. М. Архангельський під потенціалом розуміє засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик [6].

Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андрєєв та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися на стратегічних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва.

Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, — це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання — що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність.

Визначення поняття потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління.

Потенціал суб'єктів господарювання характеризується чотирма основними рисами.

Перша риса. Потенціал суб'єктів господарювання є реальними можливостями, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

Друга риса. Можливості будь-якого суб'єктів господарювання здебільшого резервувати ресурси у виробництво. Тому потенціал суб'єктів господарювання характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво.

Третя риса полягає в тому, що потенціал суб'єктів господарювання розглядається як можливість виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

Четверта риса. Рівень і результати реалізації потенціалу суб'єктів господарювання (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний) потенціал суб'єктів господарювання, який стосовно аналогічного потенціалу, будь-якого

іншого суб'єктів господарювання відображає рівень його конкурентоспроможності [90].

Як відзначає Е.Ф. Бригхем, існують взаємозалежних фактори: дійсні активи, що збільшують прибутковість і готівку, а також можливості росту, тобто нових капіталовкладень, що приведуть до збільшення обсягів прибутку і готівки в майбутньому.

Потенціал фінансово-економічної стійкості необхідно визначати з урахуванням співвідношення елементів, що формують вартість суб'єктів господарювання, установлюючи границі стану і поведження чистих активів і пасивів суб'єктів господарювання. Використання даної економічної категорії дозволить адекватно оцінити, з одного боку, стан об'єкта дослідження, а з іншої, - синергічний ефект реалізації фінансової стратегії стійкого розвитку як:

1) результат взаємодії дійсного ресурсного потенціалу і невикористаних можливостей;

2) сукупну оцінку нових потенційних можливостей генерувати, підтримувати й оновлювати вартість суб'єктів господарювання без істотних змін виробничої потужності.

Науково обґрунтована величина потенціалу фінансово-економічної стійкості може бути аналітичним базисом вибору фінансової стратегії стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Це зв'язано з тим, що в умовах ринкових відносин потенціал фінансово-економічної стійкості в цілому залежить від адекватного реагування на умови навколишнього середовища, що змінюються. Щоб представити фінансовий стан суб'єктів господарювання на визначений момент, необхідно комплексно оцінити фактори, що впливають на процеси стійкого функціонування суб'єктів господарювання і прийняти відповідне рішення. Механізм формування потенціалу фінансово-економічної стійкості може включати такі ключові характеристики: фактичні, нормативні, прогнозні (стратегічні). Звідси комплексна оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості повинна зайняти важливе місце в теорії і практиці формування механізму забезпечення фінансового керування.

З огляду на багатоаспектний характер категорії «потенціал фінансово-економічної стійкості», варто підкреслити, що на сьогодні існує ряд теоретичних і практичних складностей у сфері його кількісної оцінки. З одного боку, це складність методологічного обґрунтування, оскільки потенціал фінансово-економічної стійкості - це деякий ідеальний вектор, у теоретичному наближенні до якого полягає сутність стійкого функціонування суб'єктів господарювання. А з іншого, - складність кількісної оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості через низку факторів. Мова йде про те, що потенціал фінансово-економічної стійкості не можна визначити з абсолютним ступенем точності.

Використовуючи розроблений вище підхід до визначення сутності поняття «потенціал фінансово-економічної стійкості», можна сформулювати такі постулати, що є основою даного дослідження:

Правило 1. Альтернативність - припускає, що при формуванні елементів потенціалу вони можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного.

Правило 2. Динамічність - передбачає, що система показників, що характеризує потенціал, повинна мати максимальний рівень динамічності і бути придатною для оцінки стану об'єкта дослідження і вибору альтернатив фінансової стратегії. У даному дослідженні результати комплексної оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості використовуються для визначення фінансової стратегії, діагнозу стану об'єкта дослідження і розробки рекомендацій з підвищення його фінансово-економічної стійкості.

Правило 3. Інтегрованість - передбачає, що елементи потенціалу функціонують одночасно й у совокупності, тому що закономірності можливостей стійкості розвитку не можуть бути розкриті окремо. Обумовлює наявність в системі приватних і інтегрованих показників, з допомогою яких можна комплексно оцінити потенціал фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання. При цьому інтегровані показники визначаються в системі з частками.

Оптимальними характеристиками потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання є значення показників інтегрованих оцінок більше чи рівні одиниці.

Важливим моментом в оцінці потенціалу фінансово-економічної стійкості є вибір способу оцінки, що залежить від цілей, задач і об'єктів дослідження [42].

1.2. Сутність і необхідність оцінки потенціалу суб'єктів господарювання

багато хто з економістів дійшли висновку, що оцінка діяльності підприємств має бути комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що її отримують за гармонізації результатів комплексного економічного аналізу. У ній містяться узагальнені висновки про діяльність об'єкта, які базуються на принципі системності. З. Ковачов рекомендує розглядати процес оцінки за такими основними елементами: об'єкт оцінки; суб'єкт оцінки; критерій; показник (система); одиниці (шкала) вимірювання; оцінка.

Основні елементи перебувають між собою у відповідному зв'язку і відповідних відношеннях. Процес оцінки відбувається також у певній послідовності і потребує чіткої організації. З урахуванням цих вимог розроблено механізм процесу оцінювання потенціалу суб'єктів господарювання (рис. 1.1).

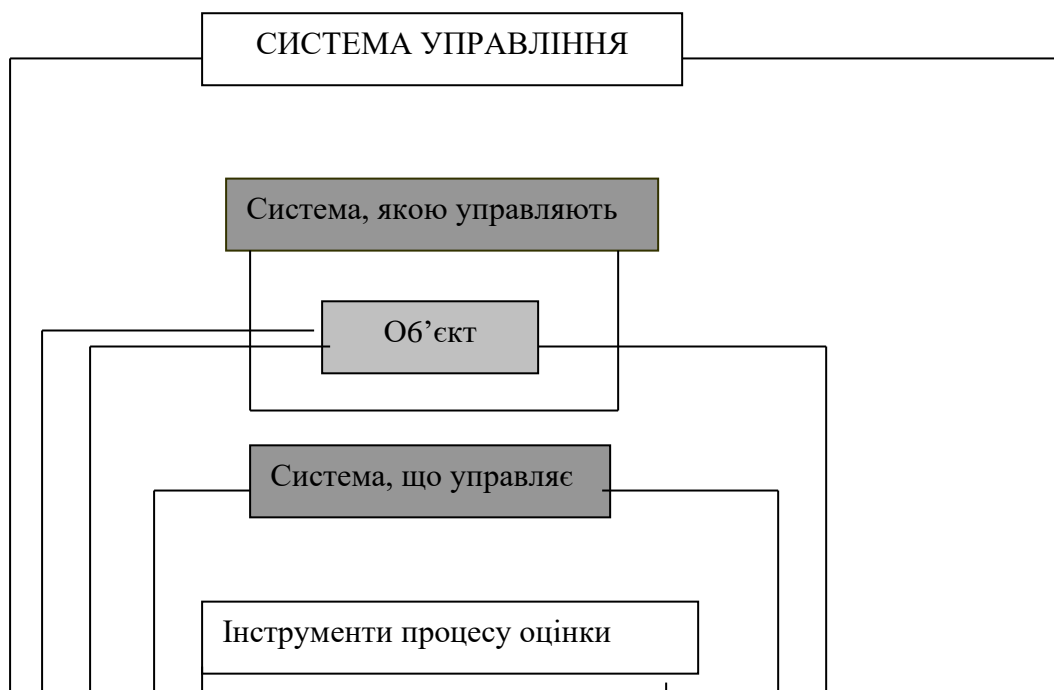




Рис. 1.1. Механізм процесу оцінювання потенціалу суб'єктів господарювання

У наукових працях з проблем формування і реалізації потенціалу підприємств зазвичай недостатньо розроблено питання вимірювання його величини і рівня ефективності використання.

Деякі економісти вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Поділяючи в цілому цю думку, багато науковців, припускають, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхній погляд, обов'язковою умовою має бути зведення часткових показників до загального. Але існують ще й інші погляди, що вказують на

недоліки інтегральних показників і їхню неефективність за практичного використання.

У теоретичній суперечці відносно питання про оцінку ефективності діяльності господарської системи з допомогою загального синтетичного (інтегрального) показника чи з допомогою групи, системи показників найбільш точні погляди групи дослідників, яку очолюють Б. П. Плишевський, Г. М. Сорокін, Н. А. Хрущ, котрі дотримуються верховенства системи показників, не вимагаючи обов'язкового їх зведення до єдиного показника. Адже сконструйований на будь-яких принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи і її елементів не може охопити або, точніше, урахувати всі умови перебігу процесу виробництва, рівень його організації.

Базуючись на визначенні розглянутого нами поняття потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання, оцінку його величини можна визначити як суму фактичних значень складових. Але при цьому постає питання: в яких показниках вимірювати ці складові. Використання натуральних показників є надто складним, оскільки елементи потенціалу значно відрізняються один від одного за змістом і формою. У зв'язку з цим відрізняються й натуральні одиниці, що їх характеризують. Тому багато які дослідники вважають найліпшим вимірювання значень елементів потенціалу за допомогою одного показника-еквівалента.

В оцінці потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання заінтересовані: кредитори; інвестори; держава; акціонери; управлінці; постачальники; страхові фірми. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме:

підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;

визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій суб'єктів господарювання на фондовому ринку;

визначення вартості суб'єктів господарювання у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;

реструктуризація суб'єктів господарювання;

розроблення плану розвитку;

визначення кредитоспроможності суб'єктів господарювання і вартості застави за кредитування;

укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;

установлення бази оподаткування;

прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);

здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу [90].

Доцільно розглядати потенціал суб'єктів господарювання за чотирьома складовими [49]:

1 рівень. Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів.

2 рівень. Суб'єктів господарювання з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними». Це означає, що використання наявного потенціалу суб'єктів господарювання забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого суб'єктів господарювання не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

3 рівень. Якщо керівники суб'єктів господарювання знають, що потенціал суб'єктів господарювання має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, що встановлені в галузі, то

потенціал суб'єктів господарювання в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих суб'єктів господарювання починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.

4 рівень. Потенціал суб'єктів господарювання досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий.

Нині в умовах розвитку ринкових відносин потенціал фінансово – економічної стійкості більшості вітчизняних підприємств можна зарахувати до першого та другого рівня конкурентоспроможності. Однак необхідно зазначити прогресивні зрушення в діяльності окремих підприємств, які намагаються перейти на третій і, навіть, четвертий рівень конкурентоспроможності. В основному це суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями (наприклад, в галузі виробництва кондитерських виробів), корпорації в невиробничій сфері та ін. [79].

Незважаючи на те, що будь-який ринок має свої унікальні особливості, існують деякі умови прояву конкуренції на різних ринках. Тому суть конкуренції може бути виражена єдиною аналітичною концепцією, використовуваною для виявлення природи й оцінки інтенсивності конкуренції. Так, згідно з результатами досліджень відомого англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на певному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

- суперництво серед конкуруючих продавців;
- конкуренція з боку товарів, що є заміниками і конкурентоспроможних за ціною;
- загроза появи нових конкурентів;
- економічні можливості та торгові здібності постачальників;

- економічні можливості та торгові здібності покупців (рис. 1.2).

Модель п'яти сил конкуренції широко застосовується в процесі аналізу конкурентних сил та інтенсивності їхнього тиску на загальну конкурентну ситуацію в галузі.

Саме ці конкурентні сили формують умови, в яких функціонує будь-який конкурентний ринок і економічні одиниці, що здійснюють на ньому господарську діяльність, а також обумовлюють можливості формування та реалізації потенціалу цих економічних одиниць. Між конкурентними силами існує і зворотній зв'язок, який характеризується залежністю конкурентного тиску з боку тієї чи іншої сили від структури галузі, її економічних і технічних характеристик. Це пов'язано з тим, що кожна із сил, включаючи виробничу систему, що досліджується, є економічною одиницею своєї системи (ринку, галузі) і знаходиться під впливом інших середовищ свого існування.

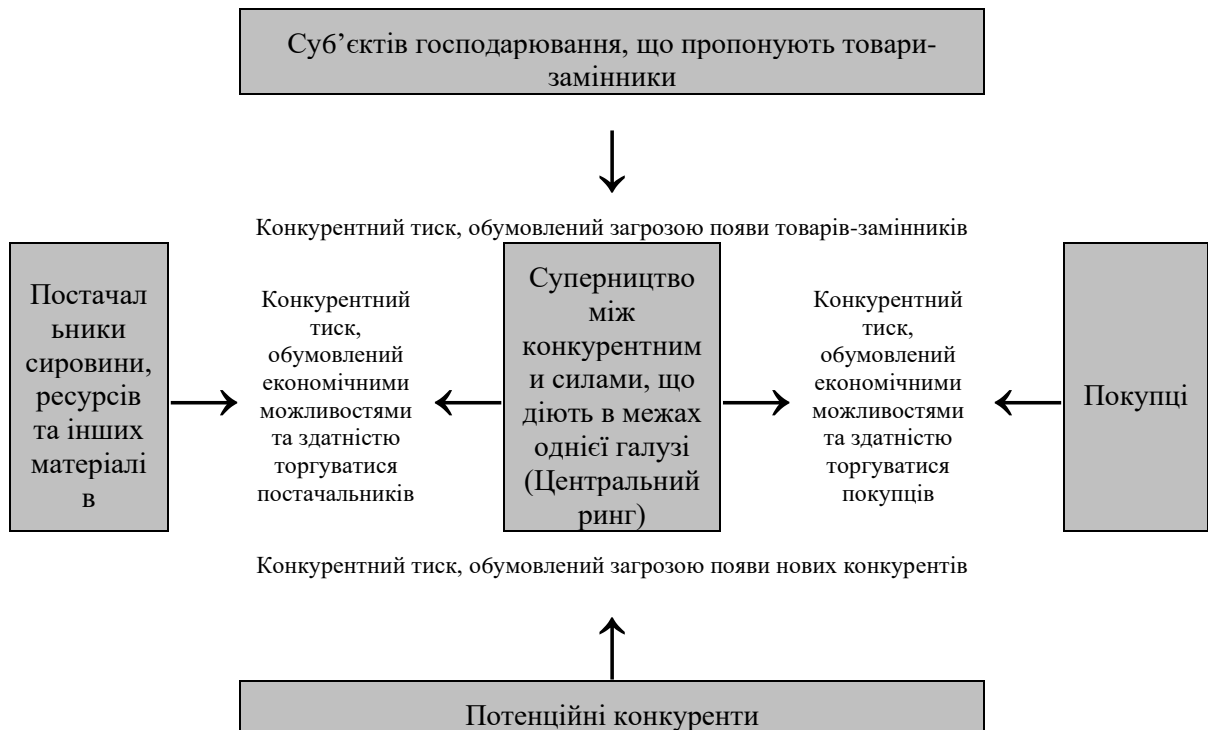


Рис.1.2. Модель п'яти сил конкуренції М. Портера

Значення кожної з п'яти сил залежить від галузі, в якій функціонують конкуруючі суб'єктів господарювання, і визначає в остаточному підсумку

прибутковість галузей. У тих галузях, де дії цих сил складаються сприятливо, численні конкуренти можуть одержувати високі прибутки від вкладеного капіталу. У тих же галузях, де одна чи кілька сил діють несприятливо, далеко не всі суб'єктів господарювання отримують довгий час високі прибутки.

Така ситуація має місце тому, що сили конкуренції впливають на ціни, які можуть диктувати суб'єктів господарювання, на розмір витрат, необхідний для виробництва продукції певної галузі, а на розміри капіталовкладень, необхідні для того, щоб конкурувати в цій галузі. Загроза появи нових конкурентів знижує загальний потенціал прибутковості в галузі, тому що потенційні конкуренти створюють нові виробничі потужності і прагнуть завоювати певну частку ринку збуту, тим самим знижуючи прибуток. Могутні покупці або постачальники, торгуючись, отримують вигоду та знижують прибуток суб'єктів господарювання. Сильна конкуренція в галузі знижує прибутковість, тому що зумовлює зростання рівня витрат (на рекламу, організацію збуту, дослідження та розробки). Наявність товарів-замінників обмежує верхній рівень ціни, яку можуть запросити суб'єктів господарювання, що конкурують у певній галузі, тому що більш високі ціни спонукають покупців звернутися до замінника і знижують обсяг виробництва в галузі [51].

Позицію суб'єктів господарювання в галузі визначають його конкурентні переваги, що поділяються на два основні типи [19]:

- більш низькі ціни;
- диференціація товарів.

Низькі витрати відбивають здатність фірми розробляти, випускати і продавати порівнянний товар з меншими витратами, ніж конкуренти.

Диференціація – це здатність забезпечити покупця унікальною продукцією або продукцією з більшою цінністю завдяки новим, особливим споживчим властивостям товару або після продажного обслуговування [22].

Конкурентна перевага будь-якого типу забезпечує більш високу ефективність використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання порівняно з конкурентами. Підприємство з низькими витратами отримує

більший прибуток, як правило, за рахунок масовості товарів, що виробляються. підприємство з диференційованою продукцією – за рахунок можливості встановлювати більш високі ціни на унікальну продукцію з визначеними споживчими властивостями [12].

Досить важко одержати конкурентну перевагу на основі і більш низьких витрат і диференціації, оскільки забезпечення дуже високих споживчих властивостей або відмінно налагодженого обслуговування неминуче призводить до подорожчання товару. Звичайно, суб'єктів господарювання можуть удосконалювати технологію або виробничі методи таку, щоб одночасно знижувати витрати і посилювати диференціацію, але в кінцеву рахунку конкуренти зроблять теж саме і змусять приймати альтернативне рішення щодо виду конкурентної переваги.

Виявити конкурентну перевагу, як правило, простіше ніж її утримати. М. Портер розглядає три чинника утримання фінансово – економічної стійкості суб'єктів господарювання [63].

Перший чинник визначається джерелом переваги. Існує ціла ієрархія конкурентних переваг з погляду їхньої отримання. Переваги низького рангу (наприклад, дешева робоча сила, сировина) досить легко можуть одержати і конкуренти. Наприклад, провідні західноєвропейські компанії розміщують виробництво своєї продукції у країнах Азії, де ціна робочої сили значно дешевша за ціну аналогічного ресурсу у країнах Західної Європи.

Переваги більш високого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація фірми, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами та ін.) можна утримувати більш тривалий час, але вони пов'язані зі значними інвестиціями, ризиком одержання додаткового прибутку [49].

Другий чинник утримання переваги визначається кількістю наявних у фірми явних джерел конкурентної переваги перед конкурентами.

Третій чинник – постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності. Надія на низькі якість і ефективність нової технології,

застосовуваної конкурентом, ігнорування нового сегмента ринку або каналу збуту – явні признаки того, що підприємство втрачає конкурентну перевагу.

На можливості утримання конкурентних переваг впливають споживчі властивості товару, досвід та кваліфікація персоналу, успіх на ринку, тобто всі чинники, що впливають на прибутковість бізнесу або, за визначенням А.А. Томпсона і А.Дж. Стріклєнда, ключові чинники успіху у галузі. Правильне визначення ключових чинників успіху у галузі є певним гарантом забезпечення утримання конкурентної переваги в довгостроковій перспективі.

1.3. Цілі та завдання прогнозування потенціалу суб'єктів господарювання

Ефективне функціонування економіки в умовах ринку вимагає системного підходу до встановлених правил гри для всіх учасників ринкових відносин і передбачення майбутнього розвитку подій. Одним з дійових методів досягнення відносної гармонійної взаємодії об'єктивних і суб'єктивних процесів у ринковій економіці можна вважати економічне прогнозування, складовою частиною якого є фінансове прогнозування.

Головною задачею управління потенціалом фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне мати правильно складений фінансовий план своєї діяльності.

Фінансове прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання – це формування системи фінансових можливостей і вибір найбільш ефективних шляхів їхньої оптимізації. У рамках фінансового прогнозування розробляється загальна концепція фінансового розвитку і фінансова політика суб'єктів господарювання по окремих аспектах діяльності.

Під прогнозом розуміється науково обгрунтоване судження про можливі зміни об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни їх здійснення. Процес розробки прогнозів називається прогнозуванням.

Прогнозування є важливою з'єднуючою ланкою між теорією і практикою у всіх галузях життя суспільства. Воно має дві різні площини конкретизації: власне передбачувальну та іншу, споріднену з нею, що відноситься до категорії керування, — вказівну. Передбачування має на увазі опис можливих чи бажаних перспектив, станів, рішень проблем майбутнього. Вказування є власне рішення цих проблем, використання інформації про майбутнє в цілеспрямованій діяльності. Таким чином, у проблемі прогнозування розрізняють два аспекти: теоретико-пізнавальний і управлінський, пов'язаний з можливістю прийняття на основі отриманого знання управлінських рішень.

Економічне прогнозування - це процес розробки економічних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики. Прогнозування, у тому числі економічне, співвідноситься з більш широким поняттям — передбачення як випереджального відображення дійсності, заснованого на пізнанні законів природи, суспільства і мислення. У залежності від ступеня конкретності і характеру впливу на хід досліджуваних процесів розрізняють три форми передбачення: гіпотезу (загальнонаукове передбачення), прогноз, план.

Прогноз у порівнянні з гіпотезою має значно більшу визначеність, оскільки ґрунтується не тільки на якісних, але і на кількісних параметрах і тому дозволяє характеризувати майбутній стан об'єкта також і кількісно. Прогноз виражає передбачення на рівні конкретно-прикладної теорії. Таким чином, прогноз відрізняється від гіпотези меншим ступенем невизначеності і більшою вірогідністю. У той же час зв'язок прогнозу з досліджуваним об'єктом, явищем не є твердим, однозначним: прогноз носить імовірнісний характер.

Форми передбачення тісно пов'язані в своїх проявах один з одним і з досліджуваним об'єктом у системі керування і планування, являючи собою

послідовні у своїй конкретності ступені пізнання поводження об'єкта в майбутньому. Вихідний початок цього процесу — загальнонаукове передбачення станів об'єкта, що завершує етап, — складання плану переведення об'єкта в новий заданий для нього стан. Найважливішим засобом для цього служить прогноз як з'єднуюча ланка між загальнонауковим передбаченням і планом.

Прогноз же по самій своїй суті має альтернативний, варіантний зміст. У цьому змісті прогнозування є дослідницькою базою планування, що має власну методологічну і методичну основу, багато в чому відмінну від планування. Розробка прогнозів ґрунтується на прогностичних методах.

В основу прогнозу мають бути покладені цілі, що визначають передбачуваний кінцевий результат, заради якого у межах реальних можливостей проводиться відповідна діяльність. Так, наприклад, основною фінансовою метою майже всіх підприємств є збільшення доходу. Для цього підприємство повинно мати добре обґрунтований фінансовий план. У свою чергу фінансовий план має базуватися на фінансовому прогнозі. Створення відповідного фінансового прогнозу — завдання нелегке, бо коливання фінансових ринків і швидкі зміни в реальній економіці роблять прогнозування не лише складнішим, а й більш важливим для стабільного розвитку суб'єктів господарювання.

Створення фінансових прогнозів не може бути проведене з великою точністю: багато подій у прогнозованому періоді можуть спричинити невідповідність між дійсністю і прогнозом. Однак можливість помилки не є причиною, щоб не проводити прогнозування. Необхідно знати, в якому напрямку розвивається підприємство. На підставі детальних фінансових прогнозів окремих структурних підрозділів визначаються загальні прогнози функціонування суб'єктів господарювання.

Щоб прогнозування було надійним, слід забезпечити достатньо повну за обсягом, змістом і структурою інформацію, високий рівень достовірності цієї

інформації і можливість зіставлення інформації в часі за кількісними та якісними показниками.

В умовах ринкової економіки розгляду власної фінансової стратегії має передувати глибокий економічний аналіз функціонування суб'єктів господарювання з таких питань, як аналіз фінансового стану та визначення фінансових можливостей суб'єктів господарювання. Основні тенденції динаміки фінансового стану і підсумків діяльності суб'єкта господарювання можуть прогнозуватися з певним ступенем точності шляхом поєднання формалізованих і неформалізованих засобів.

Є два основних методи прогнозування потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Перший з них ґрунтується на фінансовій інформації попередніх років з урахуванням планів суб'єктів господарювання на наступний період, нинішнього і майбутнього впливів на елементи структури попиту.

У цьому напрямку пропонується прогнозування доходів суб'єктів господарювання із застосуванням економетричних моделей. Під економетричними моделями слід розуміти рівняння регресії та їх сукупності, які встановлюють кількісне співвідношення між доходами, що нас цікавлять, як ендогенними (залежними) змінними і чинниками, що їх зумовлюють, екзогенними (незалежними) змінними. Розрахунок прогнозних значень доходу здійснюється за рівнянням регресії підстановкою в нього значень екзогенних змінних, що визначають умови, для яких робиться прогноз.

Прогноз (екстраполяція) передбачає, що тенденція зміни доходу, яку подає статистика і характеризує рівняння регресії, зберігається і у прогнозному періоді, за межами наявних статистичних спостережень. З надходженням нових даних моделі підлягають коригуванню, яке здійснюється як побудова моделі з урахуванням попереднього досвіду.

Це означає, що для кожного суб'єктів господарювання має бути своя регресійна модель доходу. Термін дії такої моделі — до надходження нових даних, після чого її замінюють новою моделлю, яка враховує ці дані. Використання моделі за межами наявних даних дає ймовірні значення доходу.

Отже, прогнозування доходів із застосуванням економетричних моделей являє собою перманентний комплексний процес, який поєднує у собі побудову моделей та їх використання для прогнозних розрахунків. У відповідності з цим до процедури прогнозування входять:

- визначення загальної структури економетричної моделі;
- попередній аналіз причинних зв'язків доходів з економічними чинниками;
- формування масиву статистичної інформації;
- знаходження регресійних залежностей (побудова регресійних моделей);
- оцінка адекватності моделей, їх економічна інтерпретація і практичне використання.

Другий метод базується на досягненні наміченої вищим рівнем менеджменту мети щодо заданого доходу при планових витратах або при беззбитковому рівні роботи. Якщо перший метод застосовується тоді, коли підприємство функціонує вже кілька років і накопичено достатній обсяг фінансової інформації, то другий використовується тоді, коли підприємство утворене нещодавно і тому не має інформації за попередні роки. У цьому випадку процес прогнозування починається з прогнозів обсягу реалізації, після чого прогнозують суми прибутків, збитків, рух готівки і балансові звіти. Визначення майбутнього обсягу виробництва й реалізації продукції є вхідною величиною і необхідним елементом встановлення взаємозв'язку між можливостями розвитку суб'єктів господарювання, потребами в інвестиціях і фінансових ресурсах. Зазначимо, що від точності розрахунків на цьому етапі багато в чому залежить реалістичності усього процесу прогнозування.

Реалізація будь-якого стратегічного прогнозу потребує насамперед ефективного фінансування, що передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення зовнішніх ресурсів. При цьому загальна економічна стратегія розвитку суб'єктів господарювання узгоджується із фінансовою стратегією. Усі основні стратегічні напрямки — інноваційний, маркетинговий, організаційний, збутовий — формуються з урахуванням конкретних фінансових можливостей і фінансових перспектив [34].

На жаль, фінансове прогнозування не може бути проведене з великою точністю, тому що: безліч факторів у прогнозованому періоді можуть викликати невідповідність між дійсністю і прогнозом. Однак можливість помилки не повинна бути тією причиною, що може привести до відмовлення від використання прогнозування.

Процес прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання можна зосередити на трьох аспектах:

прогнозування ресурсної бази суб'єктів господарювання (трудова, фінансова, матеріальна);

прогнозування фінансової ситуації (оцінка фінансової рівноваги);

прогнозування фінансової політики.

Для забезпечення надійності прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання, необхідно використовувати досить повну по обсягу, змісту і структурі інформацію, високий рівень вірогідності цієї інформації і можливість зіставлення інформації в часі по кількісних і якісних показниках.

В умовах побудови ринкових відносин процесу аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання повинний передувати глибокий фінансовий аналіз функціонування суб'єктів господарювання по наступним питаннях: аналіз фінансового стану і визначення фінансових можливостей суб'єктів господарювання. Основні тенденції динаміки фінансового стану і підсумків діяльності суб'єктів господарювання можуть прогнозуватися з визначеним ступенем точності шляхом сполучення формалізованих і неформалізованих засобів.

Процес прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання починається з прогнозування кількості реалізованих виробів.

Реалізація будь-якого стратегічного прогнозу має потребу в першу чергу в ефективному фінансуванні, що передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення зовнішніх ресурсів. Основні

стратегічні напрямки розвитку суб'єктів господарювання: інноваційне, маркетингове, організаційне, збутове формуються з обліком конкретних фінансових можливостей і фінансових перспектив.

Специфіка прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання полягає в тому, що підприємство виділяється взаємозалежністю і визначеним ступенем інертності. Остання характеризує залежність значення будь-якого показника в даний момент від стану цього ж показника за попередній період, але в той же час неприпустиме абстрагування від впливу різного роду факторів. При цьому прогнозне значення містить у собі реалізацію чітко детермінованої факторної моделі, що зв'язує результат з фактором, що на нього вплинув.

Виходячи з цього, фінансове прогнозування повинне ставити задачу побудови моделі оптимізації стратегії по керуванню потенціалом фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання з дослідженням факторів, що впливають на нього. З цією метою розроблений алгоритм фінансової стратегії оптимізації фінансових можливостей суб'єктів господарювання

Привабливість цього алгоритму полягає в тому, що з його допомогою можна оптимізувати потенціал фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання і досягти максимуму переваг у ринкових умовах при мінімумі витрат, а також забезпечити відповідне фінансування для одержання максимального прибутку [99].

РОЗДІЛ II. Комплексний аналіз та оцінка фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання

2.1. Методичні підходи до оцінки та прогнозування фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання

Реалізація стратегії стійкого функціонування і розвитку суб'єктів господарювання вимагає, насамперед, розробки науково обґрунтованої методики оцінки рівня потенціалу його фінансово-економічної стійкості, визначення системи показників, за допомогою яких можна проводити факторний аналіз стійкості, а також керувати процесом його підвищення.

Для оцінки потенціалу суб'єктів господарювання потрібна розробка показників, установлення критерію порівняння; вибір способу оцінки, одержання результату оцінки.

Загальновідомо, що якість функціонування будь-якої системи оцінюється за допомогою одного (узагальнюючого) показника чи сукупності приватних показників, які характеризують її всебічно. З цього погляду система функціонує стійко, коли приватні показники чи узагальнюючий показник знаходяться в заданих межах. Отже, для забезпечення управління важливо знати, як змінюються значення показників якості системи, чи зберігає вона при цьому спроможність. Якщо спроможність не зберігається, варто вжити відповідних заходів для досягнення необхідних значень показників.

Сьогодні єдина думка про сутність і зміст економічної стійкості суб'єктів господарювання відсутня, відомі методики розрахунку показників стійкості мають цілий ряд недоліків. Для управління економічною стійкістю суб'єктів

господарювання, насамперед, необхідна система показників. базові вимоги можна об'єднати в кілька груп.

Першу групу складають вимоги, які відносяться в однаковій мірі до всіх показників роботи підприємств, незалежно від їх місця в системі планування, обліку, аналізу й стимулювання:

точність відображення категорій, явищ і процесів;

дотримання економічних, статистичних і математичних правил побудови показників;

використання однакових методичних прийомів побудови однойменних показників на різних суб'єктів господарювання;

наявність облікової бази.

Дотримання цих вимог забезпечує виконання показниками інформаційної, статистичної й, частково, аналітичної функцій, але не відображає їх активної ролі як інструментів управління.

Друга група визначає підхід до забезпечення цілісності системи показників:

логічний і математичний взаємозв'язок показників;

ієрархічна значимість показників;

простота структури системи;

нечисленність і достатність показників;

однаковість використання показників у плануванні, управлінні, обліку й статистиці.

До третьої групи відносяться вимоги, які враховують специфіку явища, що характеризується. Показники потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання повинні повно й достовірно розкривати зміст даної категорії, тобто результати маркетингової, виробничо-господарської, комерційної та фінансової діяльності, при врахуванні соціальних, політичних і економічних коливань, що відбуваються в суспільстві [35].

Традиційні методи оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання складаються в розрахунку коефіцієнтів, що

визначаються на основі структури балансу кожного конкретного суб'єктів господарювання. Розраховані коефіцієнти потім зіставляються з їхніми нормативними значеннями, що і складає заключний акт оцінки. Крім того, робляться спроби оцінювати рівень коефіцієнтів у балах, і потім ці бали підсумовувати, знаходячи в такий спосіб рейтинг даного суб'єктів господарювання при порівнянні його з іншими суб'єктів господарюваннями.

Сьогодні постає важливе питання про розроблення такої методики оцінки, яка б давала чітке уявлення про наявний фінансовий стан суб'єктів господарювання, середовище, в якому воно функціонує, вимагала мінімуму загальнодоступної інформації, усебічно висвітлювала б діяльність суб'єктів господарювання і могла б бути підставою для вироблення рекомендацій щодо подальшого підвищення його фінансової стійкості [23].

Методика визначення рівня потенціалу фінансово-економічної стійкості включає наступні етапи:

1.Визначення рівнів потенціалу фінансово-економічної стійкості і їх характеристики. Приклад визначення рівнів потенціалу фінансово-економічної стійкості приведений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика рівнів потенціалу фінансово-економічної стійкості

Рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості	Коротка характеристика
Високий рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості	Діяльність суб'єктів господарювання прибуткова Фінансове положення стабільне
Середній рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості	Діяльність суб'єктів господарювання прибуткова, однак фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньої, так і в зовнішнім середовищі
Низький рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості	Підприємство фінансово нестабільно

2. Оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості за фінансовими показниками. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову спроможність суб'єктів господарювання.

З огляду на різноманіття фінансових процесів, множинність фінансових показників, розходження в рівні їхніх критичних оцінок, що складається ступінь їхніх відхилень від фактичних значень і виникаючі при цьому складності в оцінці фінансової стійкості організації, рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку потенціалу фінансово-економічної стійкості. Даний вид оцінки містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

Підготовчий етап припускає розробку системи фінансових показників, по яких буде вироблятися оцінка, а також визначення граничних значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня потенціалу фінансово-економічної стійкості.

Розрахунковий етап містить у собі:

а) розрахунок значень фінансових показників суб'єктів господарювання, що характеризують рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості .

Ефективність використання активів для виробництва продукції визначається відношенням виторгу від продажу основної продукції до валюти бухгалтерського балансу.

Частка накопиченого капіталу визначається відношенням нерозподіленого прибутку минулих років і поточного періоду до валюти бухгалтерського балансу.

б) складання кривої потенціалу фінансово-економічної стійкості за фінансовими показниками і визначення рівня потенціалу фінансово-економічної стійкості. На даному етапі зіставляються отримані значення фінансових коефіцієнтів зі шкалою, що характеризує рівні потенціалу

фінансово-економічної стійкості по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати відзначені позиції єдиною лінією, то виходить крива потенціалу фінансово-економічної стійкості за фінансовими показниками.

Підсумкову оцінку рівня потенціалу фінансово-економічної стійкості за фінансовими показниками рекомендується проводити експертним шляхом.

3. Оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання, залежить від інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, що представляє собою систему економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентноздатності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» також буде визначатися ступенем привабливості суб'єктів господарювання для потенційного інвестора.

Розглянемо схему оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання (рис. 2.1).

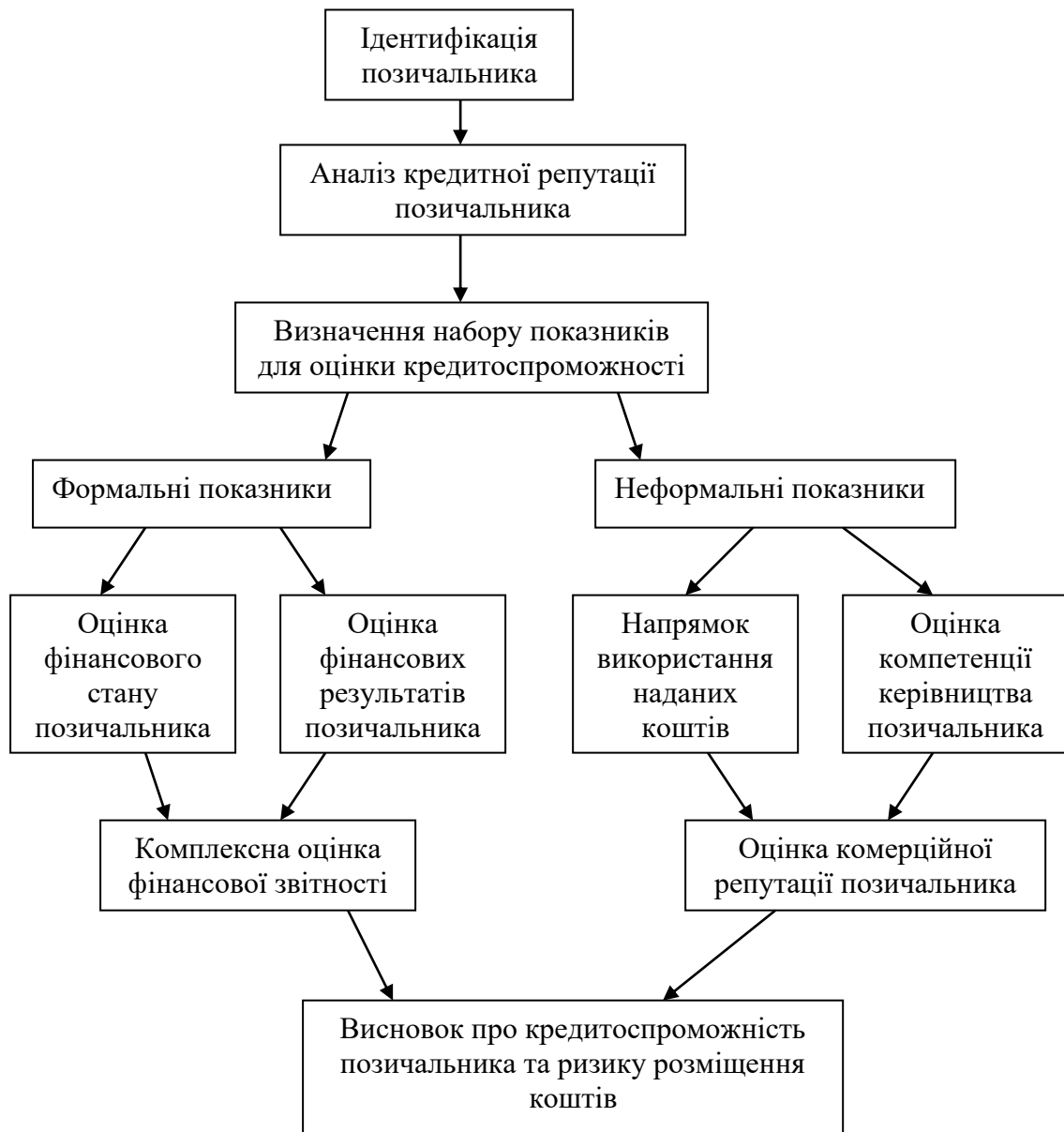


Рисунок 2.1. Схема оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання

На першому етапі, незалежно від характеру майбутньої кредитної угоди, позичальник ідентифікується. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер діяльності позичальника (комерційна фірма, банк) і намітити зразковий набір показників для оцінки інвестиційної привабливості.

На другому етапі оцінюється кредитна історія позичальника і його комерційна репутація.

Формальні показники розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами, вони не мають формул для розрахунку і чіткого набору вихідних даних. Комплексна оцінка фінансової звітності являє собою структурний аналіз діяльності позичальника. Оцінка комерційної репутації – це комплексний експертний висновок, що є свого роду рекомендацією про продовження співробітництва з позичальником.

Таким чином, після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахунку й одержання експертного висновку.

З приведеної схеми оцінки видно, що формальні показники можна оцінити, скориставшись запропонованою методикою оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості за фінансовими показниками. Таким чином, визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання для оцінки потенціалу фінансово-економічної стійкості зводиться до оцінки комерційної репутації суб'єктів господарювання. Даний вид оцінки також містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

На підготовчому етапі пропонується розробити систему оцінки коефіцієнта комерційної репутації суб'єктів господарювання (ККРП), що буде являти собою комплексний показник функціональної залежності між аспектами і спрямованістю управлінської діяльності і визначатися експертним шляхом. Коефіцієнт комерційної репутації суб'єктів господарювання (ККРП) визначається за наступною формулою (2.1).

$$\text{ККРП} = \sum_{i=1}^n \text{ККРП}_{\text{част}i}, \quad (2.1)$$

де $\text{ККРП}_{\text{приват}}$ – приватні коефіцієнти комерційної репутації суб'єктів господарювання;

n – кількість розглянутих приватних коефіцієнтів комерційної репутації суб'єктів господарювання.

Розрахунковий етап включає в себе визначення значень приватних коефіцієнтів комерційної репутації і розрахунок ККРП.

4. Оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами». Під ефективною системою управління фінансами розуміється технологія складання скоординованого по всіх підрозділах чи функціям плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і одержаних за допомогою розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності суб'єктів господарювання, а також механізми оперативного-тактичного управління, що забезпечують рішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей (обсягів виробництва, прибутку, інвестицій) з мінімальними відхиленнями.

Даний вид оцінки проводиться експертним шляхом і припускає віднесення суб'єктів господарювання до того чи іншого рівня потенціалу фінансово-економічної стійкості за наступними принципами:

високий рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості – наявність на підприємстві системи бюджетного планування;

середній рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості – наявність на підприємстві системи планових звітів;

низький рівень потенціалу фінансово-економічної стійкості – наявність на підприємстві системи планування коефіцієнтним методом.

5. Комплексну оцінку потенціалу фінансово-економічної стійкості рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Таким чином, оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання – необхідний етап стратегічного аналізу і управління. Пропоновані методології розрахунку охоплюють всі основні внутріфінансові процеси, що протікають у різних функціональних областях її внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний погляд на

підприємство, що дозволить виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку [49].

Основою механізму управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання є фінансове планування. Воно являє собою процес розроблення системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку суб'єктів господарювання необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності в очікуваному періоді.

Вихідним (початковим) етапом планування є прогнозування. Прогнози й орієнтири відіграють важливу роль у фінансовому плануванні. Підприємство повинно прогнозувати обсяг продажу, витрати, пов'язані з ним, у розрізі найважливіших видів продукції, потребу в джерелах фінансування, величину грошових потоків тощо. Прогнозування як один із методів управління на підприємстві не зводиться лише до розрахунку орієнтирів за критеріями, що мають кількісний вимір. Його слід розуміти ширше, зокрема як метод виявлення оптимальних варіантів дій на підприємстві. У такому розумінні прогнозування тісно пов'язане з перспективним аналізом, оскільки кінцевий варіант дій вибирається після розгляду й порівняльного аналізу різних варіантів, у тому числі й альтернативних.

Із багатьох підходів до фінансового прогнозування потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання найбільшого поширення набули три з них, в основі яких лежать: методи експертних оцінок; методи оброблення просторових, часових і просторово-часових сукупностей; методи ситуаційного аналізу і прогнозування. Застосування методів прогнозування у фінансовому плануванні на підприємстві пов'язане з вивченням їх сутності та можливостей.

1. Метод експертних оцінок. Це найпростіші і достатньо популярні методи, історія їх використання нараховує не одне тисячоліття. Найпростішим прикладом застосування подібних методів служить визначення певних прогнозів і планів на інтуїтивному рівні. У сучасній інтерпретації методи експертного прогнозування можуть передбачати багатоступеневе опитування

експертів за спеціальними схемами та опрацювання отриманих результатів за допомогою наукового інструментарію економічної статистики. Ці методи застосовуються не тільки для прогнозування значень фінансових та загальноекономічних показників, а й в аналітичній роботі, наприклад для розроблення вагомих коефіцієнтів, порогових значень показників, що контролюються.

Методи обробки часових, просторових і просторово-часових сукупностей. Ці методи з погляду формалізованого прогнозування посідають провідне місце і суттєво варіюють за складністю алгоритмів, що використовуються. Вибір того або іншого методу залежить від багатьох чинників, у тому числі і від вихідних даних.

Можна виділити три типові ситуації. Перша — наявність часового ряду. На практиці вона спостерігається найбільш часто: підприємство має у своєму розпорядженні дані про динаміку показників, на основі яких йому потрібно побудувати найбільш реальний прогноз. Отже, мова йде про виділення тренду. Це можна зробити різними способами. Найчастіше використовують два з них: простий динамічний аналіз і аналіз за допомогою авторегресійних залежностей.

Перший спосіб ґрунтується на передумові, що прогнозний показник (Y) змінюється прямо (обернено) пропорційно зі зміною (плинністю) часу. Тому для визначення прогнозних значень показника Y будується така залежність:

$$Y_1 = a + b \times t, \quad (2.2)$$

де t — порядковий номер періоду;

a, b — параметри рівняння регресії.

Параметри рівняння регресії знаходять, як правило, методом найменших квадратів. Підставивши у формулу потрібне значення « t », розраховують необхідний прогноз.

В основі другого способу — достатньо очевидна передумова, що економічні процеси мають певну специфіку. Вони відрізняються, по-перше, взаємозалежністю і, по-друге, значною інерційністю. Останнє свідчить, що значення практично будь-якого економічного показника в момент « t » залежить

від стану цього показника у попередніх періодах (у даному випадку ми абстрагуємося від впливу інших факторів), тобто значення прогнозного показника в минулих періодах повинні розглядатися як факторні ознаки. У цьому випадку використовують рівняння авторегресійної залежності, що в найбільш загальній формі має вигляд:

$$I_t = A_0 + A_1 \cdot U_{t-1} + A_2 \cdot U_{t-2} + \dots + A_k \cdot U_{t-k}, \quad (2.3)$$

де U_t , — прогнозоване значення показника U в момент t ;

U_{t-1} — значення показника I в момент $(t-1)$;

A_i — i -й коефіцієнт регресії.

Достатньо точні прогнозні значення можна отримати уже при $K=1$.

Друга ситуація — наявність просторової сукупності. Вона має місце в тому разі, коли з деяких причин статистичні дані про показник відсутні або є підстави вважати, що його значення визначається впливом деяких факторів. У цій ситуації може застосовуватися багатофакторний регресійний аналіз, що являє собою поширення простого динамічного аналізу на багатовимірний випадок. При цьому в результаті якісного аналізу виділяють K факторів (X_1, X_2, \dots, X_k), що впливають на зміну прогнозованого показника (Y), і найчастіше будується лінійна регресійна залежність такого типу:

$$Y = A_0 + A_1 \cdot X_1 + A_2 \cdot X_2 + \dots + A_k \cdot X_k, \quad (2.4)$$

Де A_i — коефіцієнти регресії, $i=1, 2, \dots, k$.

Третя ситуація — наявність просторово-часової сукупності. Вона має місце тоді, коли: а) ряди динаміки за своєю довжиною — недостатні для побудови статистично значимих прогнозів; або б) підприємство має намір урахувати в прогнозі вплив факторів, що розрізняються за економічною природою, і їх динаміку. Вихідними даними для розрахунків служать матриці показників, кожна з яких є значенням тих самих показників за різні періоди або на різні послідовні дати.

2. Методи ситуаційного аналізу і прогнозування. В основі методів ситуаційного аналізу і прогнозування лежать моделі, призначені для дослідження функціональних або жорстко детермінованих зв'язків, коли

кожному значенню факторної ознаки відповідає повністю визначене не випадкове значення результативної ознаки. При використанні цієї моделі підставляють в неї прогностні значення різних факторів, наприклад виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), оборотності активів, ступеня фінансової залежності, і розраховують прогностне значення одного з основних показників ефективності — коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Ставиться завдання виявити і дослідити фактори розвитку суб'єктів господарювання і встановити ступінь їх впливу на різні результативні показники, наприклад прибуток. Для цього використовують імітаційну модель, що призначена для перспективного аналізу формування і розподілу доходів підприємств. В узагальненому вигляді модель є багатовимірною таблицею найважливіших фінансових показників діяльності суб'єктів господарювання в динаміці.

У таблиці містяться взаємозв'язані показники, подані за номенклатурою статей форми № 2 «Звіту про фінансові результати» або в більш деталізованому вигляді. В режимі імітації у модель вводяться прогностні значення факторів у різних комбінаціях, за якими розраховується очікуване значення прибутку. За результатами імітації може вибиратися один або кілька варіантів дій. При цьому значення факторів, що використані в процесі моделювання, слугуватимуть прогностними орієнтирами у майбутніх діях. Модель може бути реалізована на персональному комп'ютері.

Також застосовують імовірний підхід, що передбачає прогнозування можливих виходів і присвоєння їм імовірностей. При цьому використовують: а) відомі, типові ситуації; б) попередній розподіл ймовірностей; в) суб'єктивні оцінки, зроблені фінансовим менеджером самостійно або із залученням групи експертів.

Послідовність дій фінансового менеджера буде такою:

прогнозуються можливі виходи R_k , $k = 1, 2, \dots, p$; R_k можуть означати різні показники, наприклад дохід, прибуток, приведену вартість очікуваних надходжень;

кожному виходу присвоюється відповідна вірогідність R_k , причому:

$$\sum_{k=1}^n R_k = 1 \quad (2.5)$$

вибирається критерій (наприклад, максимізація математичного очікування прибутку):

$$E(R) = \sum_{k=1}^n R_k \times R_k \longrightarrow \max; \quad (2.6)$$

вибирається варіант, що відповідає вибраному критерію.

3. У складніших ситуаціях для аналізу використовують метод побудови дерева рішень. Цей метод корисний у різних сферах діяльності суб'єктів господарювання під час складання бюджету капітальних інвестицій, а особливо для аналізу на ринку цінних паперів.

Розглянуті методи фінансового прогнозування використовуються не тільки для розрахунків окремих фінансових показників, а й для складання прогнозної фінансової звітності. Прогнозуються такі показники, як (бюджет прибутку та збитків) та бюджет балансу. У першому випадку потрібно розрахувати прогнозні значення обсягу реалізації, собівартості реалізованої продукції, витрат на збут і адміністративних витрат, витрат фінансового характеру (проценти, що підлягають сплаті за кредитами та позиками, погашення зобов'язань перед бюджетом за податками та державними цільовими фондами тощо).

У другому випадку необхідно спрогнозувати залишки за основними статтями балансу. грошові кошти, дебіторську заборгованість, товарні запаси, необоротні активи, кредиторську заборгованість, довгострокові пасиви та ін. У кожному випадку за стандартною схемою мають бути складені міні-баланси:

$$\begin{aligned} \text{Залишок на початок періоду} + \text{Приріст за період} &= \quad (2.7) \\ &= \text{Залишок на кінець періоду.} \end{aligned}$$

Прогнозна фінансова звітність може використовуватися для різних цілей: як орієнтир для контролю поточної діяльності суб'єктів господарювання при прогнозуванні ступеня оптимальності структури балансу тощо.

4. Прогнозування на основі пропорційних залежностей. будь-яка соціально-економічна система може бути описана різними способами. До основних її характеристик, що мають суттєве значення для розуміння логіки планування фінансово-господарської діяльності, належать взаємозв'язок та інерційність.

Однією з очевидних особливостей функціонування суб'єктів господарювання як системи є природна погодженість у взаємодії окремих її елементів, оскільки більшість напрямів діяльності суб'єктів господарювання можна описати за допомогою кількісних оцінок. Подібна погодженість поширюється і на оцінки, тобто багато показників, навіть якщо вони не пов'язані між собою формалізованими алгоритмами, змінюються погоджено в динаміці. Зрозуміло, якщо економічна система перебуває у стані рівноваги, то окремі її елементи не можуть діяти хаотично, тобто існують певні обмеження у варіабельності дій.

Друга характеристика — інерційність — у діяльності суб'єктів господарювання також очевидна. Зміст її полягає в тому, що підприємство, яке функціонує в умовах стабільних технологічних процесів і комерційних зв'язків, не може мати різких коливань ключових кількісних характеристик. Так, якщо частка собівартості продукції в загальній виручці від реалізації продукції (робіт, послуг) становила у звітному періоді біля 70 %, то, як правило, немає підстав вважати, що в наступному періоді значення цього показника суттєво зміниться.

5. Ці очевидні висновки стосовно підприємств послужили основою для розроблення і широкого використання методу прогнозування, відомого як метод пропорційної залежностей показників. Основу цього методу становить теза про можливість ідентифікації деяких показників, що є найважливішим з погляду характеристики діяльності суб'єктів господарювання. їх можна використати як базові для визначення прогнозних значень інших показників, тому що вони «прив'язуються» до базового показника за допомогою найпростіших пропорційних залежностей. Як базовий показник найчастіше використовується або виручка від реалізації, або собівартість реалізованої

(виготовленої) продукції. Такий вибір є достатньо обґрунтованим, що підтверджується під час вивчення динаміки і взаємозв'язку інших показників, які описують окремі сторони діяльності суб'єктів господарювання.

Послідовність процедур методу пропорційних залежностей показника така:

ідентифікують базовий показник В (наприклад, виручка від реалізації продукції (робіт, послуг));

визначають похідні показники, прогнозування яких становить інтерес для менеджера (до них відносять, зокрема, показники фінансової звітності за тією чи іншою номенклатурою статей, оскільки саме звітність являє собою формалізовану модель, що дає достатньо об'єктивне уявлення про економічний потенціал суб'єктів господарювання). Як правило, необхідність і доцільність виділення того чи іншого похідного показника визначається його значимістю у звітності;

для кожного похідного показника Р установлюють вид його залежності від базового показника: $P = f(B)$. Частіше за все залежність можна визначити одним із двох способів: 1) значення Р установлюють у відсотках до В (наприклад, на основі експертних оцінок); 2) шляхом вивчення динаміки даних виявляють найпростішу регресійну залежність (лінійну) Р від В. Виявлення залежностей в окремих випадках не є складною процедурою. Наприклад, дебіторська і кредиторська заборгованості досить часто змінюються спонтанно, тобто відповідно до темпу зміни обсягу реалізації.

Для інших показників, наприклад окремих статей виробничих витрат, виявлення залежностей — трудомістка процедура. Відзначимо, що до складу показників виробництва, значення яких необхідно спрогнозувати, можуть входити і такі, які не обов'язково пов'язані формалізованими залежностями з базовим показником, а визначаються деякими іншими умовами. Так, проценти за користування банківськими кредитами залежать від обсягу реалізації лише тією мірою, якою ці кредити пов'язані з поточною діяльністю. Якщо банківський кредит отримано раніше, наприклад у зв'язку з капітальним

будівництвом, і проценти за кредит визначено згідно з договором, то ця стаття витрат визначається без будь-якого формалізованого підходу.

Розробляючи прогнозну фінансову звітність, передусім складають прогнозний варіант «Звіту про фінансові результати», оскільки в цьому випадку розраховують прибуток, що є одним із вихідних показників для балансу, який розробляється. Складаючи прогноз балансу, спочатку розраховують очікувані значення статей його активу. Що стосується статей пасиву балансу, то розрахунки їх здійснюють за допомогою методу балансової ув'язки показників, частіше всього виявляють потребу у зовнішніх джерелах фінансування.

Описаний метод ґрунтується на передбаченнях, що: а) значення більшої частини статей балансу і Звіту про фінансові результати змінюється прямо пропорційно обсягу реалізації; б) рівні балансових статей, що пропорційно змінюються, і співвідношення між ними, що склалися, є оптимальними (маємо, наприклад, на увазі, що рівень виробничих запасів на момент аналізу і прогнозування оптимальний).

Формалізовані моделі фінансового прогнозування постійно критикують за двома основними моментами: а) у процесі моделювання можуть бути розроблені декілька варіантів прогнозів, зокрема фінансових. Разом з тим у разі використання формалізованих критеріїв неможливо визначити, який з них є кращим; б) будь-яка фінансова модель лише спрощено відображає взаємозв'язок між показниками [35].

2.2. Оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання

Спроможність фінансового положення суб'єктів господарювання в значній мірі залежить від доцільності і правильності вкладення фінансових ресурсів в активи.

Усе, що має вартість, належить підприємству і відбивається в активі балансу називається його активами. Актив балансу містить зведення про розміщення капіталу, що мається в розпорядженні суб'єктів господарювання,

тобто про вкладення його в конкретне майно і матеріальні цінності, про витрати суб'єктів господарювання на виробництво і реалізацію продукції про залишки вільної готівки. Кожному виду розміщеного капіталу відповідає окрема стаття балансу.

Розміщення коштів суб'єктів господарювання має дуже велике значення у фінансовій діяльності і підвищенні її ефективності. Від того які асигнування вкладені в основні й оборотні кошти, скільки їх знаходиться в сфері виробництва й у сфері звертання, у грошовій і матеріальній формі, наскільки оптимально їхнє співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої фінансової діяльності отже, і фінансовий стан суб'єктів господарювання. Якщо створені виробничі потужності суб'єктів господарювання використовуються недостатньо повно через відсутність сировини, матеріалів, то це негативно позначиться на фінансових результатах суб'єктів господарювання і його фінансовому положенні. Те ж відбудеться, якщо створені зайві виробничі запаси, що не можуть бути швидко перетворені на наявних виробничих потужностях. У підсумку заморожується капітал, сповільнюється його оборотність і як наслідок погіршується фінансове положення. І при гарних фінансових результатах, високому рівні рентабельності підприємство може мати фінансові труднощі, якщо воно не раціонально використовувало свої фінансові ресурси, уклавши їх наднормативні виробничі запаси чи допустивши велику дебіторську заборгованість.

Тому в процесі аналізу активів суб'єктів господарювання в першу чергу варто вивчити зміни в їхньому складі і структурі і дати оцінку їхній динаміці.

Найбільш загальне представлення об якісних змінах, що мали місце, у структурі коштів, а також динаміці цих змін можна одержати за допомогою вертикального і горизонтального аналізу звітності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «СВ-ТЕХ» (ТОВ «СВ-ТЕХ») є юридичною особою, має замкнуту систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахункові (поточні) та інші рахунки в установах банку, круглу

печатку з власною назвою, штамп і бланки зі своїм найменуванням. Воно є самостійним господарюючим статутним суб'єктом і не має у своєму складі інших юридичних осіб.

Метою створення і діяльності суб'єктів господарювання є задоволення суспільних потреб у створюваній продукції і послугах, одержання максимального прибутку і реалізація на його основі інтересів засновника.

В цілому діяльність суб'єктів господарювання здійснюється згідно з регламентованим Законом України „Про суб'єктів господарювання в Україні”, ухваленого сесією Верховної Ради України 27 березня 1991 р. з усіма змінами та доповненнями.

Фінансовий стан суб'єктів господарювання – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин суб'єктів господарювання, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Тому під фінансовим станом суб'єктів господарювання розуміють його спроможність фінансувати свою діяльність. Оптимізація фінансового стану є однією з умов успішного розвитку суб'єктів господарювання в майбутньому, а погіршення свідчить про загрозу його можливого банкрутства.

Фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Правила оцінки фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони заінтересовані в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

бухгалтерська фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан суб'єктів господарювання на конкретну дату, складають інформаційну базу аналізу фінансового стану суб'єктів господарської діяльності. Для оцінки фінансово-економічного стану ТОВ „СВ-ТЕХ” інформаційною базою виступають дані:

балансу (форма №1) – підсумкового синтетичного документу про склад засобів діяльності суб'єктів господарювання та джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року);

звіту про фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання; дані статистичної звітності та оперативні дані.

На підприємстві враховано всі вимоги П(С)БО №1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”. [33] Тобто ця звітність, орієнтована на ринкові відносини, на тих користувачів, які не можуть вимагати у службовому порядку звітів, складених з урахуванням їхніх конкретних інформаційних потреб.

Таким чином, основу інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу стану суб'єктів господарювання становить звітність, здебільшого фінансового обліку.

Використавши вищевказане можна розглянути загальну характеристику господарської діяльності суб'єктів господарювання за 2021-07 роки та зробити висновки.

Аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання за звітний період починається з його загальної оцінки за даними балансу. Відповідно до П(С)БО №2 баланс можна характеризувати як побудований за принципом нетто-баланс – основні засоби та матеріальні активи враховуються за залишковою вартістю; дебіторська заборгованість – за відрахуванням резерву сумнівних боргів; запаси – за відрахуванням недостач, уцінок, знижок; власний капітал – за фактично вкладеною сумою з відрахуванням непокритих збитків. Проаналізуємо характер зміни валюти балансу та окремих його статей, тобто проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз балансу (табл. 2.2 та 2.3).

Дані таблиць 2.2 і 2.3 дозволяють зробити такі аналітичні висновки. За аналізований період майно суб'єктів господарювання збільшилося на 4291 тис.грн. і становить на кінець періоду 12205 тис.грн.

Таблиця 2.2

Горизонтальний та вертикальний аналіз активу балансу

ТОВ „СВ-ТЕХ” за 2022 р.

Актив	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	абсолютні	у питомій вазі	у % до величини на початок періоду	у % до зміни підсумку балансу
I. Необоротні активи	755	1383	9,53	11,33	628	1,80	183,18	14,67
II. Оборотні активи	7169	10822	90,47	88,67	3653	-1,80	150,96	85,33
У тому числі:								
запаси	5828	9191	73,55	75,31	3363	1,76	157,70	78,56
дебіторська заборгованість	111	122	1,40	1,00	11	-0,40	109,91	0,26
грошові кошти та їх еквіваленти	4	23	0,05	0,19	19	0,14	575,00	0,44
III. Витрати майбутніх періодів								
БАЛАНС	7924	12205	100,00	100,00	4281	0,00	154,03	100,00

Така зміна зумовлена збільшенням оборотних активів на 3653 тис.грн., у тому числі, запасів на 3363 тис.грн. Аналіз змін у питомій вазі свідчить, що на кінець періоду, порівняно з початком періоду, частка необоротних активів збільшилася на 1,9%, а оборотні активи зменшилися на такий же розмір, у тому числі запаси збільшилися на 1,76% та на кінець періоду їх розмір становив 9191 тис.грн., дебіторська заборгованість зменшилася на 0,4%, грошові кошти та їх еквіваленти збільшилися на 0,14%.

Збільшення майна суб'єктів господарювання на 4291 тис.грн. було забезпечено зростанням джерел власних коштів на 2697,9 тис.грн. і питома вага їх склала 91,97% на кінець року; збільшення зобов'язань суб'єктів господарювання склало 1592,9 тис.грн., а їх питома вага 19,03% на кінець року.

Таблиця 2.3

Горизонтальний та вертикальний аналіз пасиву балансу

ТОВ „СВ-ТЕХ” за 2022 р.

Пасив	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	абсолютні	у питомій вазі	у % до величини на початок періоду	у % до зміни підсумку балансу
I.Власний капітал	7306.4	10004	92.21	81.97	2697.9	-10.24	136.93	63.02
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00
III.Довгострокові зобов'язання	0	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00
IV.Поточні зобов'язання	617.5	2200.3	7.79	18.03	1582.8	10.24	356.32	36.97
У тому числі:								
короткострокові кредити банку	0	1120	0.00	0.00	1120	0.00	0.00	26.16
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	584.5	868.3	7.38	7.11	283.8	-0.26	148.50	29.30
поточні зобов'язання за розрахунками	33	212	0.42	1.74	179	1.32	642.42	4.18
БАЛАНС	7924	12205	100.00	100.00	4281	0.00	154.03	100.00

Отже, можна назвати основні риси, наявність яких у балансі дає можливість віднести його до „позитивного”:

- ~ збільшення валюти балансу в кінці звітної періоду проти його початку;
- ~ зростання темпів приросту всіх активів над темпами приросту необоротних активів;
- ~ перевищення власного капіталу суб'єктів господарювання над позичковим і збільшення темпів його зростання проти темпів зростання залученого капіталу;
- ~ приблизно однакові темпи приросту дебіторської і кредиторської заборгованості;

Майно суб'єктів господарювання становлять матеріальні активи та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самостійному балансі і яке належить підприємству за правом власності або повного господарського володіння (володіння, користування і розпоряджання ним на свій розсуд). На баланс ТОВ „СВ-ТЕХ” було передано майно, основні та обігові кошти, які знаходились на балансі товариства. Статутний фонд суб'єктів

господарювання становив у 2021 р. 7306,4 тис. грн., а у 2022 р. був збільшений за рішенням засновника на 2697,9 тис. грн. і склав 10004 тис. грн.

Джерелами формування майна є:

- майно, передане йому засновником;
- доходи, одержанні від реалізації продукції, а також від інших видів фінансово-господарської діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів;
- придбання майна інших суб'єктів господарювання;
- інше майно, набуте на підставах не заборонених законодавством.

Стабільність фінансового стану суб'єктів господарювання залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. Особлива увага при цьому приділяється вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання.

За даними балансу (форма №1) визначимо вартість усього майна ТОВ „СВ-ТЕХ” (підсумок активу балансу – валюта балансу) і суму джерел утворення (підсумок пасиву балансу) цього майна на початок та кінець 2022 року. Далі визначимо відхилення за кожним видом майна і джерел його утворення порівнянням даних на кінець і на початок звітного періоду. Для вивчення структурних змін необхідно додатково визначити питому вагу кожного виду майна в загальній валюті балансу і вивчити причини змін структури майна і джерел його утворення. Детальний аналіз цього питання дає можливість установити, якою мірою підприємство може розраховувати на власні кошти і скільки треба позичити, а також наскільки ефективно використовуються власні й позичені кошти. Отже, менеджер матиме змогу вирішити, наскільки надійними є джерела коштів і що треба зробити в майбутньому для забезпечення грошових надходжень. Цей аналіз уможливило також визначення відповідності стратегії суб'єктів господарювання напрямкам

використання коштів із тим, щоб у разі необхідності вжити заходів для виправлення ситуації.

З даних аналітичної таблиці 2.4 можна зробити висновок, що на кінець року вартість майна в розпорядженні суб'єктів господарювання становила 12207 тис. грн., тобто за звітний період майно суб'єктів господарювання збільшилося на 4293 тис. грн. за рахунок збільшення оборотних активів на 3653 тис.грн. та збільшення основних засобів на 629 тис.грн. У загальній вартості майна, яке перебуває в розпорядженні суб'єктів господарювання, 99,65% становлять оборотні активи, які зменшилися в питомій вазі на кінець звітного періоду на 1,92%. Основні засоби і необоротні активи у загальній вартості майна суб'єктів господарювання займають 11,33% та на кінець року становлять 1393 тис.грн.

Таблиця 2.4

Загальна оцінка стану майна ТОВ „СВ-ТЕХ” за 2022 рік

Показник	На початок року	На кінець року	Зміна
Усього майна (валюта балансу)	7924	12207	4283
1. Основні засоби і необоротні активи	755	1383	628
у % до майна	9,53	11,33	1,80
2. Оборотні активи (оборотний капітал)	7169	10822	3653
у % до майна	90,47	88,65	-1,82
2.1 Запаси	5828	9191	3363
у % до оборотного капіталу	81,29	84,93	3,63
2.2 Дебіторська заборгованість	110,6	121,6	11
у % до оборотного капіталу	1,54	1,12	-0,42
2.3 Кошти та їх еквіваленти	4	23	19
у % до оборотного капіталу	0,06	0,21	0,16

Основну долю у загальній вартості оборотного капіталу займають матеріальні активи, які на кінець звітного періоду збільшилися на 3363 тис.грн., а їхня питома вага зросла на 3,63% та становила 94,93%. Частка дебіторської заборгованості зменшилася на 0,42%, що позитивно впливає на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Грошові кошти та їх еквіваленти збільшилися на 19 тис.грн. і в питомій вазі на 0,16%.

Таким чином, оборотні та необоротні кошти протягом року збільшилися. Це означає, що на підприємстві спостерігається тенденція прискорення

оборотності всього майна суб'єктів господарювання. Результатом може бути вивільнення частини коштів і короткострокових вкладень.

Для характеристики майна розрахуємо коефіцієнт мобільності майна і коефіцієнт мобільності оборотних активів. Коефіцієнт мобільності розраховується як відношення вартості оборотних активів до вартості всього майна, а коефіцієнт мобільності оборотних активів – відношення найбільш мобільної їх частини (коштів і фінансових вкладень) до вартості оборотних активів. Збільшення коефіцієнтів мобільності всього майна і оборотних активів підтверджує тенденцію прискорення оборотності майнових засобів суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що низька мобільність оборотних активів не завжди є негативною. За високої рентабельності продукції суб'єктів господарювання здебільшого спрямовують вільні кошти на розширення виробництва.

Аналіз джерел майна суб'єктів господарювання здійснюється за даними балансу. В аналітичній таблиці 2.5 наведено перелік джерел власних і позикових коштів, вкладених у майно суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.5

Аналіз джерел коштів, вкладених у майно ТОВ „СВ-ТЕХ”
за 2022 рік

Показник	Початок звітної періоду	Кінець звітної періоду	Зміна
Джерела майна	15092.9	23026.6	7933.7
1.Власне майно (капітал)	14475.4	20826.3	6350.9
у % до майна	95.91	90.44	-5.46
1.1 Наявність власних оборотних коштів	7169	10822	3653
у % до власного капіталу	49.53	51.96	2.44
2.Позичкові кошти (капітал)	617.5	2200.3	1582.8
у % до майна	4.09	9.56	5.46
2.1 Короткострокові позики		1120	1120
у % до позичених коштів	0.00	50.90	50.90
2.2 Кредиторська заборгованість	617.5	1080.3	462.8
у % до позичених коштів	100.00	49.10	-50.90

Аналізуючи наведені дані в табл. 2.5, можна зробити висновок, що джерела майна суб'єктів господарювання зросли за звітній період на 7933,7 тис.грн.; за рахунок збільшення власних коштів на 6350,9 тис.грн. За звітній період частка позикових коштів збільшилася на 5,46% і становила 9,56% у

структурі майна. Кількість власних оборотних коштів збільшилася на 3653 тис.грн., або на 50,9%. Змінилась і їхня величина в структурі власних коштів суб'єктів господарювання – їхня частка зросла на 2,44%.

За даними аналітичної таблиці розраховується передусім коефіцієнт незалежності суб'єктів господарювання (K_n) з формули:

$$K_n = \text{власний капітал} / \text{валюта балансу}.$$

Для суб'єктів господарювання на початок звітнього періоду:

$$K_n = 14475,4 : 7923,9 \cdot 100 = 192,7\%.$$

$$\text{На кінець звітнього періоду: } K_n = 20926,3 : 12204,6 \cdot 100 = 170,6\%.$$

Коефіцієнт незалежності суб'єктів господарювання свідчить про те, що на кінець звітнього періоду частка власного капіталу зросла. Отже, підприємство є фінансово стійким і достатньо незалежним від зовнішніх кредиторів.

На основі аналізу структури оборотних коштів вивчають зміни, що відбулися в складі оборотних коштів у цілому, а після цього – в розрізі окремих статей (табл. 2.6) балансу.

Таблиця 2.6

Аналіз структури оборотних активів ТОВ „СВ-ТЕХ”
за 2022 рік

Показник	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Відхилення	
	сума, тис.грн.	питома вага, %	сума, тис.грн.	питома вага, %	сума, тис.грн.	питома вага, %
1.Грошові кошти та їх еквіваленти	4	0.06	23	0.21	19	0.16
2.Дебіторська заборгованість за товари,роботи,послуги	0	0.00	0	0.00	0	0.00
3.Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	110.6	1.54	121.6	1.12	11	-0.42
4.Запаси	5827.8	81.29	9190.5	84.93	3362.7	3.63
виробничі запаси	5827.8	100.00	9190.5	100.00	3362.7	0.00
тварини на вирощуванні та відгодівлі	0	0.00	0	0.00	0	0.00
незавершене виробництво	0	0.00	0	0.00	0	0.00
5.Інші оборотні активи	1226.4	21.04	1487	16.18	260.6	-4.86
Усього:	7168.9	100.00	10821.8	100.00	3652.9	0.00

Отже, за звітній період оборотні кошти суб'єктів господарювання збільшилися на 3653 тис.грн., тобто на 50,9%. Як на початок, так і на кінець звітнього періоду в їх структурі більшу питому вагу займають матеріальні

оборотні кошти (91,29% та 94,93% відповідно). На кінець звітного року вони зросли на 3363 тис.грн. або на 3,63%. Найменшу питому вагу в структурі оборотних коштів займають грошові кошти та їх еквіваленти (0,06% та 0,21% на початок і кінець звітного періоду відповідно), які за аналізованій період збільшилися на 19 тис.грн. або на 0,16%.

Структура матеріальних оборотних коштів складає з виробничих запасів. Виробничі запаси збільшилися на 3363 тис.грн., а їхня питома вага на 3,63%.

Договірні начала є основою всіх виробничо-господарських стосунків суб'єктів господарювання з державними, кооперативними та іншими суб'єктів господарюваннями та організаціями. Згідно з балансом суб'єктів господарювання проаналізуємо динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Дебіторська та кредиторська заборгованість ТОВ „СВ-ТЕХ”
за 2022 рік

Дебіторська заборгованість	Значення		Відхилення (+,-) %	Кредиторська заборгованість	Значення		Відхилення (+,-) %
	на початок року	на кінець року			на початок року	на кінець року	
За товари, роботи, послуги	-	-	-	За товари роботи, послуги	594,5	969,3	293,9 (49,5%)
За розрахунками з бюджетом	110,6	121,6	11 (109,9%)	За розрахунками з бюджетом	0,1	4,9	4,9 (490%)
				З оплати праці	25,7	15,9	-9,9 (61,97%)
				Зі страхування	7,2	10,6	3,4 (147,2%)
				Із внутрішніх розрахунків	-	190,6	190,6
Усього :	110,6	121,6	11 (109,9%)	Усього:	617,5	1090,3	462,9 (174,9%)

Таким чином, за розглянутий період дебіторська заборгованість суб'єктів господарювання збільшилася на 11 тис.грн., тобто на 9,9%. Кредиторська заборгованість зросла на 74,9%, тобто на 462,9 тис.грн., у тому числі у сорок

дев'ять разів зростає за розрахунками з бюджетом, на 47,2% за розрахунками зі страхуванням, а от за розрахунками з оплати праці зменшилася на 39,1% (на 9,9 тис.грн.).

Фінансовий стан суб'єктів господарювання можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Термін „ліквідний” передбачає безперешкодне перетворення майна на гроші. Ліквідність суб'єктів господарювання – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів.

Платоспроможність означає наявність у суб'єктів господарювання коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків із кредиторської заборгованості, що потребує негайного погашення. Ознаками платоспроможності є: наявність грошей у касі, на поточних рахунках; брак простроченої кредиторської заборгованості. Однак наявність тільки незначних залишків грошей на поточних рахунках знову ж таки не означає неплатоспроможності суб'єктів господарювання, бо кошти на поточні рахунки можуть надійти протягом кількох днів.

Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищуватимуть короткострокові зобов'язання. Підприємство може бути ліквідним у більшій чи меншій мірі. Якщо на підприємстві оборотний капітал складається в основному з коштів (грошей) та короткострокової дебіторської заборгованості, то таке підприємство вважають ліквіднішим, ніж те, де оборотний капітал складається в основному із запасів. Для оцінки реального рівня ліквідності суб'єктів господарювання необхідно провести аналіз ліквідності балансу. Аналіз ліквідності суб'єктів господарювання передбачає два такі етапи: складання балансу ліквідності; розрахунок та аналіз основних показників ліквідності.

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань суб'єктів господарювання його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки за кожною групою активу і пасиву балансу.

баланс буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі умови:

- 1) найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви або дорівнюють їм;
- 2) активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або більші за них;
- 3) активи, що реалізуються повільно, дорівнюють довгостроковим пасивам або більші за них;
- 4) активи, що важко реалізуються, менші ніж постійні пасиви.

баланс вважається ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 > П1, A2 < П2, A3 > П3, A4 < П4.$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання суб'єктів господарювання, то обов'язково виконуються й остання умова, оскільки це свідчить про наявність у суб'єктів господарювання власних оборотних коштів, що забезпечує його фінансову спроможність. Невиконання однієї з перших трьох умов указує на те, що фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Перспективну ліквідність можна визначити, порівнюючи активи, що реалізуються повільно, із довгостроковими пасивами, тобто з майбутніми надходженнями та платежами. Баланси ліквідності за кілька періодів дають уявлення про тенденції зміни фінансового стану суб'єктів господарювання. Якщо на підприємстві рівень ліквідності настільки великий, що після погашення найбільш термінових зобов'язань залишаються зайві кошти, то можна прискорити строки розрахунків з банком, постачальниками та іншими кредиторами. Фактичні співвідношення активів і пасивів аналізованого суб'єктів господарювання, згрупованих згідно з аналітичною таблицею 2.9 доводять, що баланс ліквідний.

На основі порівняння майбутніх надходжень і платежів прогнозується платоспроможність суб'єктів господарювання з використанням відносних показників ліквідності, які базуються на емпіричних даних статистики і відрізняються між собою набором ліквідних засобів, що використовуються для покриття короткотермінових зобов'язань. баланс ліквідності є одним із джерел інформації для складання фінансового плану, за допомогою якого можна здійснювати прогнозні розрахунки на випадок ліквідації суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.9

Аналітична оцінка ліквідності балансу ТОВ „СВ-ТЕХ”
за 2022 рік

Актив	Значення		Пасив	Значення		Надлишок (брак)	
	Початок року	Кінець року		Початок року	Кінець року	Початок року	Кінець року
A1	20	6	П1	14	24	6	-19
A2	1100	1047	П2	4790	4494	-469	-437
A3	2596	4090	П3	-	-	1596	2090
A4	2500	3379	П4	2649	2967	-1149	-1599
баланс	7924	12205	баланс	7924	12205	-	-

Другим етапом аналізу ліквідності суб'єктів господарювання є розрахунок та аналіз основних показників ліквідності. Вони застосовуються для оцінки можливостей суб'єктів господарювання виконати свої короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності дають уявлення не тільки про платоспроможність суб'єктів господарювання на конкретну дату, а й у випадках надзвичайних ситуацій. Ліквідність суб'єктів господарювання, як відомо, можна оперативно визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Коефіцієнти ліквідності можуть бути різними за назвою, але сутність їх в основному однакова як на українських суб'єктів господарювання, так і в зарубіжних фірмах та компаніях. Основні показники ліквідності включають такі:

1. загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку платоспроможності суб'єктів

господарювання і розраховується за формулою: $K_{\text{заг.лікв.}} = [A1 + A2 + A3] : [П_і + П_2]$ (табл. 2.9);

2. коефіцієнт швидкої ліквідності – цей коефіцієнт за смисловим значенням аналогічний коефіцієнтові покриття, тільки він обчислюється для вужчого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси. Він обчислюється так: $K_{\text{шв.лікв.}} = [A1 + A2] : [П_і + П_2]$;

3. коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна погасити негайно. Він визначається за формулою: $K_{\text{абс.лікв.}} = [A1] : [П_і + П_2]$.

Для оцінки ліквідності на підставі форми №1 „баланс” доцільно використати аналітичну табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників ліквідності ТОВ „СВ-ТЕХ” за 2022 рік

Показники	Значення		Відхилення	
	початок періоду	кінець періоду	абсолютне, тис.грн.,од.	відносне, %
1. Поточні активи, тис.грн. (р. 260)	7169	10822	3653	150,96
2. Поточні зобов'язання, тис.грн. (р. 620)	617,5	2200,3	1582,8	356,32
3. Запаси, тис.грн. (р. 100 - 140)	5828	9190,5	3362,5	157,70
4. Грошові кошти, тис.грн. (р.230, 240)	2,1	22,7	20,6	1080,95
5. К-т абсолютної ліквідності, од. (0,2-0,4)	0,0329	0,011	-0,0219	33,43
6. К-т швидкої ліквідності, од. (0,7-0,8)	1,2468	2,011	0,7642	161,29
7. К-т загальної ліквідності, од. (2,0-2,5)	2,8882	3,9138	1,0256	135,51

Рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності значно менший за нормативне значення і вкрай незадовільний, оскільки величина наявних грошових коштів на розрахунковому рахунку суб'єктів господарювання недостатня для покриття найближчим часом короткотермінової заборгованості. Коефіцієнт швидкої ліквідності досягнув за аналізований період теоретично виправданого рівня і спостерігається його значний зріст, що свідчить про високий рівень платоспроможності суб'єктів господарювання. Значення коефіцієнта покриття значно перевищує нормативне значення, тому можна зробити висновок, що підприємство має значні оборотні кошти, сформовані завдяки власним джерелам.

Таким чином, оцінка ліквідності суб'єктів господарювання згідно з даними таблиці 2.9 свідчить про достатньо задовільний стан розрахунків суб'єктів господарювання за своїми поточними зобов'язаннями, що підтверджують значення коефіцієнтів у їх співвідношенні з нормативними значеннями.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності суб'єктів господарювання є його прибуток. Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність суб'єктів господарювання. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку суб'єктів господарювання, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність суб'єктів господарювання сплямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток та прибуток після оподаткування (чистий прибуток).

Прибуток суб'єктів господарювання формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції. Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль суб'єктів господарювання. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

Проаналізуємо формування прибутку від основної діяльності суб'єктів господарювання та результати занесемо до табл. 2.10.

За даними таблиці 2.10 можна визначити, що за аналізуємий період прибуток від основної діяльності збільшився на 32,6 тис.грн. Хоча темп

зростання собівартості продукції перевищує темпи зростання виручки від реалізації продукції на 5,1%, це істотно не сказалося на валовому прибутку, який збільшився на 3,1% та на чистому прибутку, який збільшився на 25,6%. У фінансовій політиці суб'єктів господарювання важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Таблиця 2.10

Аналіз формування прибутку від основної діяльності

ТОВ «СВ-ТЕХ» у 2022 році

Показник	Значення показника		Відхилення	
	звітний період	попередній період	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід	7467,4	4319,2	3149,2	172,9
Собівартість реалізованої продукції	7161,9	4022,9	3139,9	179,0
Валовий прибуток	305,6	296,3	9,3	103,1
Інші операційні доходи	12,2	293,9	-291,7	4,15
Інші операційні витрати	119,0	459,0	-340,0	25,7
Податок на прибуток	40,0	5,0	35,0	900,0
Чистий прибуток	159,9	127,2	32,6	125,6

Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження суб'єктів господарювання та використовується згідно з його статутом і рішенням власників. Нерозподілений прибуток спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них.

Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежить формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом та контрагентами фінансового ринку, платоспроможність суб'єктів господарювання, розмір коштів на оплату праці працівників та ін.

Показники діяльності суб'єктів господарювання у формі №2 „Звіт про фінансові результати” групуються в розрізі видів діяльності, а саме від звичайної діяльності, в тому числі операційної, фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності. Основними завданнями аналізу фінансових результатів (прибутку і рентабельності) є:

- систематичний контроль за динамікою обсягів та зміною структури фінансових результатів;
- виявлення факторів та причин, які вплинули на відхилення фактичного прибутку від запланованого або отриманого у попередньому році;
- оцінка рівня рентабельності продукції та суб'єктів господарювання;
- виявлення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- обчислення невикористаних резервів подальшого збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Джерелом інформації для аналізу фінансових результатів є: „баланс” (форма №1), „Звіт про фінансові результати” (форма №2), а також облікова та планова інформація. Для виявлення резервів зростання прибутку використовується інформація щодо рентабельності споріднених вітчизняних та іноземних підприємств. Розрізняють численні показники, які характеризують ефективність фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а використання кожного з них залежить від характеру оцінки та інтересів користувачів цієї інформації. Від цього, в першу чергу, залежить вибір оцінюваного показника (прибутку), використаного в розрахунку; найбільш поширені є такі показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності – відносним показником ефективності роботи суб'єктів господарювання, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Залежно від того, з чим порівнюється вибраний показник прибутку, виділяють дві групи показників рентабельності: 1) рентабельність капіталу або інвестицій, а саме

рентабельність сукупного капіталу та рентабельність власного капіталу; 2) рентабельність продаж, а саме рентабельність валова реалізованої продукції, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції.

Оцінимо динаміку коефіцієнтів рентабельності суб'єктів господарювання та узагальнимо результати аналізу, використавши дані з табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Вихідні дані для аналізу коефіцієнтів рентабельності

ТОВ «СВ-ТЕХ» за 2022 рік

Показники	Звітний період	Попередній період	Абсолютна зміна	Відносна зміна
1. рентабельність сукупного капіталу, %	9,43	9,94	-0,41	139,7
2. рентабельність власного капіталу, %	12,59	10,75	1,93	117,0
3. валова рентабельність реалізованої продукції, %	21,54	15,42	6,12	139,7
5. рентабельність продажу, %	16,23	13,34	2,99	121,7

Рентабельність сукупного капіталу за 2022 р. незначно зменшилась, рентабельність власного капіталу збільшилась на 1,93%. Найбільше значення у 2022 р. набуло значення рентабельності реалізованої продукції – 21,54%. Як видно із розрахунків, показники рентабельності мають тенденцію до збільшення, що говорить про поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання.

2.3. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів господарювання

Ділова активність суб'єктів господарювання – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності суб'єктів господарювання. Вона визначається системою критеріїв, зокрема: місцем суб'єктів господарювання на ринку конкретних товарів, географією ділових стосунків, репутацією суб'єктів господарювання як партнера, активністю інноваційно-

інвестиційної діяльності, конкурентноздатністю. Отже, ділова активність суб'єктів господарювання може характеризуватися динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану суб'єктів господарювання.

«Золоте правило» економіки суб'єктів господарювання передбачає додержання таких умов, за яких темпи росту прибутку повинні перевищувати темпи росту активів (майна). Це співвідношення можна відобразити формулою:

$$T_{\Pi} > T_p > T_a > 100\%, \text{ де}$$

T_{Π} , T_p , T_a – темпи росту прибутків, обсягів реалізації продукції, активів.

Відповідно до фінансів, «золоте правило» диктує умови щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, вкладених в оборотні фонди і оборотні кошти. Чим вищі показники оборотності капіталу, тим більші обсяги продажу та прибутку досягне підприємство і тим вища його ділова активність.

Розглянемо показники оцінки ділової активності на прикладі ТОВ «СВ-ТЕХ» у вигляді табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Показники оцінки ділової активності і прибутковості

ТОВ «СВ-ТЕХ» за 2022 рік

Показник	Позначення	Розрахункова формула	Звітний період	Попередній період	Абсолютна зміна	Відносна зміна
Коефіцієнт оборотності активів	$K_{o.a.}$	$\frac{ЧРП}{\Sigma A}$	0,707	0,606	0,101	116,67
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	$K_{o.k.}$	$\frac{ЧРП}{OK}$	1,12	1,17	-0,05	95,73
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{o.v.k.}$	$\frac{ЧРП}{BK}$	0,91	0,77	0,04	105,19
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{o.z.}$	$ЧРП / 3$	1,19	1,29	-0,11	91,47
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{o.d.z.}$	$\frac{ЧРП}{ДЗ}$	25,59	21,95	3,63	116,54
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{o.k.z.}$	$\frac{ЧРП}{КЗ}$	4,52	3,99	0,64	116,49
Рентабельність продажу	R_p	$\Pi / РП$	16,23	13,34	2,99	121,7
Рентабельність продукції	$R_{\text{прод}}$	Π / C	21,54	15,42	6,12	139,7

Рентабельність капіталу	R_k	$\Pi / \sum A$	9,43	9,94	-0,41	95,93
Рентабельність власного капіталу	$R_{в.к.}$	$\Pi / ВК$	12,59	10,75	1,93	117,0
Рентабельність необоротних активів	$R_{н.а.}$	$\Pi / НА$	23,13	22,2	0,93	104,19
Тривалість одного обороту (днів)	$T_{об}$	$\frac{360}{K_{о.к.}}$	321	309	13	104,22
Обсяг додатково залучених коштів	ОК	$\frac{РП}{360} (T_{об2} - T_{об1})$	9960,9 / 360 (321-309) = 96,39		-	-

Позначення: ЧРП – чистий обсяг реалізованої продукції; З – вартість запасів; ДЗ – середнє значення дебіторської заборгованості; КЗ – середнє значення кредиторської заборгованості; Π – прибуток (операційний, від звичайної діяльності до оподаткування, або чистий); С – собівартість реалізованої продукції; НА – необоротні активи; $\sum A$ – середнє значення вартості капіталу (активів) суб'єктів господарювання.

Оборотність активів суб'єктів господарювання збільшилася на 17%, що позитивно, але він повинен бути більшим за одиницю. Це показник капіталовіддачі, який відображає обсяги виручки на гривню інвестованих коштів. Низьке значення $K_{о.в.к.}$, зближення його з $K_{о.а.}$, є свідченням падіння ефективності використання капіталу, в цілому, та власного капіталу, зокрема. Тобто підприємству необхідно проаналізувати напрями вкладення коштів і визначитися з джерелами доходів у перспективі. За рік запаси роблять 1,19 оберти, що на 9% менше ніж у тому році. Тому підприємству треба виявити резерви скорочення операційного циклу за рахунок інтенсифікації виробничого процесу, раціоналізації складського господарства, прискорення розрахункових операцій тощо. В результаті при цьому ж рівні запасів підприємство збільшити обсяги виробництва.

В умовах ринкового господарства, і особливо для запобігання кризи неплатежів, важливе значення має аналіз оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Термін надання товарного кредиту для ТОВ «СВ-ТЕХ» складає в середньому 14 днів. Тобто, в середньому через кожні 14

днів підприємство отримує кошти за розрахунками зі споживачами продукції. Середній термін погашення кредиторської заборгованості становить 90 днів.

Невелика різниця між показниками рентабельності активів та власного капіталу свідчить про те, що обсяг позикових коштів, залучених в оборот суб'єктів господарювання, незначний. Загальна дохідність знижується через те, що позичковий капітал забезпечує нижчу рентабельність, ніж виплачені відсотки.

Фінансова стабільність суб'єктів господарювання є однією з найважливіших характеристик фінансового стану суб'єктів господарювання. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансової стабільності. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність суб'єктів господарювання.

Оцінка фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання на фіксовану дату здійснюється на підставі аналізу офіційних документів – звітів про: фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал і системи розрахункових показників. Ці показники поділяють на два класи. До першого класу відносять показники зі встановленими нормативними значеннями (усі перелічені показники ліквідності та платоспроможності); до другого класу – показники без установлених нормативних значень (показники рентабельності, ефективності управління, ділової активності).

Відтак, аналіз фінансової стійкості дає можливість оцінити, наскільки підприємство готове до погашення своїх боргів в відповіді на запитання, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, зростає чи зменшується рівень цієї незалежності, чи відповідає стан активів і пасивів суб'єктів господарювання завданням його фінансово-господарської діяльності. Аналіз показників фінансової стійкості суб'єктів господарювання подано у таблиці 2.13.

Аналізуючи фінансову стабільність суб'єктів господарювання, можна зробити певний висновок у залежності від мети, з якою аналіз проводиться: власники суб'єктів господарювання (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески в статутний капітал) завжди віддають перевагу розумному зростанню частки позичених коштів; кредитори (постачальники сировини та матеріалів, банки, що надають короткострокові позички), навпаки, віддають перевагу суб'єктам господарюванням з високою часткою власного капіталу.

Співвідношення власних і залучених коштів погіршилося, а залежність суб'єктів господарювання від зовнішніх інвесторів та кредиторів зросла, співвідношення необоротних і власних коштів нижчий нормативу та спостерігається тенденція погіршення, а рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами достатній, тобто із наведених показників половина відповідає нормативу, а загалом істотних змін у фінансовій стійкості суб'єктів господарювання не відбулося.

Таблиця 2.13

Аналітична оцінка показників фінансової стійкості ТОВ „СВ-ТЕХ” за 2022 рік

Показники-коefficientи	Формула розрахунку	Норматив	Значення		Відхилення	Коментар
			початок року	кінець року		
1.концентрації власного капіталу (автономії, незалежності)	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	більше 0,6	0,913	0,945	0,032	Вищий нормативу, покращення
2.фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}}$	більше 1	229	1,194	0,045	Вищий нормативу, погіршення
3.маневрування власного капіталу	$\frac{\text{Оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$	0,4...0,6	0,663	0,719	0,056	Вищий нормативу, покращення
4.співвідношення власних і залучених коштів	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	Зменшення	-	0,11	0,11	погіршення
5.забезпеченості оборотних коштів власними оборотними	$\frac{\text{Власні оборот. кошти}}{\text{Оборотні кошти}}$	більше 0,1	0,654	0,744	0,090	Вищий нормативу, покращення

коштами						
6.співвідношення необоротних і власних коштів	<u>Необоротні активи</u> Власний капітал	більше 0,5...0,9	0,566	0,465	- 0,101	Нижчий нормативу, погіршення
7.відношення виробничих активів і майна	<u>Вироб акт + розд ЗПб</u> балансова вартість майна	більше 0,5	0,490	0,577	0,097	Відповідає нормативу, покращення
9.коефіцієнт чистої виручки	<u>Чист. приб+амор.відр.</u> Виручка від реалізації	Збільшення	0,199	0,161	- 0,027	Погіршення

Оцінювати фінансовий стан суб'єктів господарювання доцільно за допомогою показників наявності достатньої величини джерел для формування запасів і витрат суб'єктів господарювання:

наявність власних оборотних засобів ($O_{об}$);

наявність власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($Z_{зп}$);

загальна величина основних джерел формування запасів і витрат ($ЗАГ_{зп}$).

За цими показниками наявності джерел формування запасів і витрат оцінюють три рівні забезпеченості запасами і рівні витрат:

- 1) надлишок (недостатність) власних оборотних засобів ($\pm O_{об}$);
- 2) надлишок (недостатність) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат ($\pm Z_{зп}$);
- 3) надлишок (недостатність) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат ($\pm ЗАГ_{зп}$).

Для визначення фінансової стійкості використовується тривимірний показник. У таблиці 2.14 наведені співвідношення цих показників залежно від характеру фінансового стану суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.14

Характеристика фінансової ситуації за тривимірним показником

Абсолютна спроможність	Нормальна спроможність	Нестійке фінансове становище	Кризовий фінансовий стан
$O_{об} \geq 0$	$O_{об} < 0$	$O_{об} < 0$	$O_{об} < 0$

$Z_{зп} \geq 0$	$Z_{зп} \geq 0$	$Z_{зп} < 0$	$Z_{зп} < 0$
$ЗАГ_{зп} \geq 0$	$ЗАГ_{зп} \geq 0$	$ЗАГ_{зп} \geq 0$	$ЗАГ_{зп} < 0$
1 – 1,1	0 – 1,1	0 – 0,1	0 – 0,0

Фінансова неспроможність вважається допустимою, коли величина вартості, що залучається для формування запасів та витрат короткострокових кредитів та позикових коштів, не перевищує сумарної вартості виробничих запасів, готової продукції, товарів, тобто коли виконуються умови: „виробничі запаси” + „готова продукція” + „товари” (за собівартістю) \geq „короткострокові кредити” + „позикові кошти” (беруть участь у формуванні запасів і витрат); „вартість незавершеного виробництва” + „витрати майбутніх періодів” \leq „позикові кошти короткострокові” + „дебіторська заборгованість суб’єктів господарювання”.

Таблиця 2.15

Аналіз стійкості фінансового стану ТОВ „СВ-ТЕХ”
за 2022 рік

Показник	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна за період
1.Джерела власних коштів	14475.3	20826.1	6350.8
2.Основні засоби	755	1382.8	627.8
3.Наявність власних оборотних засобів (ряд.1 - ряд.2)	13720.3	19443.3	5723
4.Короткострокові кредити і позичкові кошти		1120	1120
5.Загальна величина основних джерел формування запасів (ряд.3-ряд.4)	13720.3	18323.3	4603
6.Загальна величина запасів	5827.8	9190.5	3362.7
7.Надлишок (+) або недостатність (-) власних оборотних засобів (ряд.3 - ряд.6)	7892.5	1120	-6772.5
8.Надлишок (+) або недостатність (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і витрат (ряд.5 - ряд.6)	7892.5	9132.8	1240.3
9.Надлишок (+) або недостатність (-) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (ряд.6 - ряд.7)	-2064.7	8070.5	10135.2
10.Тривимірний показник фінансової ситуації (ряд.7, ряд.8, ряд.9)	(1,1,0) (нестійке фінансове становище)	(1,1,1) (стійке фінансове становище)	*

Дані таблиці 2.15 свідчать, що фінансовий стан суб’єктів господарювання на початок аналізованого періоду був нестійким, спостерігається зниження показників фінансової стійкості. Підприємству бракує довгострокових

позичкових джерел і спостерігається зниження загальної величини основних джерел формування запасів і витрат. Стабілізуючими методами в цій ситуації можуть бути: збільшення джерел власних коштів, додаткове залучення довгострокових і позичкових коштів. На кінець аналізованого періоду спостерігається покращення показників фінансової стійкості.

РОЗДІЛ III. Модель оцінки й прогнозування потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання

3.1. Основні напрямки прогнозування потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання

Прогнозування потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання проводиться за допомогою різного типу моделей. Можна виділити три основних типи моделей: описові, предикативні і нормативні.

Описові моделі, відомі також, як моделі описового характеру, є основними для оцінки потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Усі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей чи їхніх груп, що входять до складу бухгалтерської звітності. В основі цього аналізу лежить числення базисних темпів росту балансових статей чи статей звіту про прибутки і збитки.

Система аналітичних коефіцієнтів — ведучий елемент аналізу фінансового стану, застосовуваний різними групами користувачів: менеджери, аналітики, акціонери, інвестори, кредитори й ін. Відомості цих показників для зручності підрозділяються на кілька груп. Найчастіше виділяють п'ять груп показників по наступним напрямках фінансового аналізу:

- аналіз ліквідності;
- аналіз поточної діяльності;
- аналіз фінансової стабільності;
- аналіз рентабельності;
- аналіз положення і діяльності на ринку капіталів.

Предикативні моделі — це моделі передбачливого, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів суб'єктів господарювання і його майбутнього фінансового стану. Найбільш розповсюдженими з них є: розрахунок точки критичного обсягу продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу, моделі ситуаційного аналізу.

Сутність нормативних моделей зводиться до встановлення нормативів по кожній статті витрат по технологічних процесах, видам виробів, центрам відповідальності і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів [99].

Основними критеріями при оцінці ефективності моделі, використовуваної в прогнозуванні, служать точність прогнозу і повнота представлення майбутнього фінансового стану суб'єктів господарювання. З погляду повноти, безумовно найкращими є методи, що дозволяють побудувати прогнозні форми звітності. У цьому випадку майбутній стан суб'єктів господарювання можна проаналізувати не менш детально, чим його дійсне положення. Питання з точністю прогнозу трохи більш складний і вимагає більш пильної уваги. Точність чи помилка прогнозу - це різниця між прогнозним і фактичним значеннями. У кожній конкретній моделі ця величина залежить від ряду факторів.

Надзвичайно важливу роль грають історичні дані, використовувані при виробленні моделі прогнозування. В ідеалі бажано мати велика кількість даних за значний період часу. Крім того, використовувані дані повинні бути "типовими" з погляду ситуації. Стохастичні методи прогнозування, що використовують апарат математичної статистики, пред'являють до історичним даної цілком конкретному вимоги, у випадку невиконання яких не може бути гарантована точність прогнозування. Дані повинні бути достовірні, порівнянні, досить представницькі для прояву закономірності, однорідні і стійкі.

Точність прогнозу залежить від правильності вибору методу прогнозування в тім чи іншому конкретному випадку. Однак це не означає що в

кожнім випадку застосовна тільки яка-небудь одна модель. Цілком можливо, що в ряді випадків кілька різних моделей видадуть відносно надійні оцінки. Основним елементом у будь-якій моделі прогнозування є тренд чи лінія основної тенденції зміни ряду. У більшості моделей передбачається, що тренд є лінійним, однак таке припущення не завжди закономірне і може негативно вплинути на точність прогнозу. На точність прогнозу також впливає використовуваний метод відділення від тренда сезонних коливань - додавання чи множення. При використанні методів регресії украй важливо правильно виділити причинно-наслідкові зв'язки між різними факторами і закласти ці співвідношення в модель.

Важливо пам'ятати, що помилки прогнозу рядків звітності і помилки визначення по них результативних показників (фінансових коефіцієнтів) у більшості випадків не збігаються.

Перш ніж використовувати модель для складання реальних прогнозів, її необхідно перевірити на об'єктивність, для того щоб забезпечити точність прогнозів. Цього можна досягти двома різними шляхами:

результати, отримані за допомогою моделі, порівнюються з фактичними значеннями через якийсь проміжок часу, коли ті з'являються. Недолік такого підходу полягає в тому, що перевірка "неупередженості" моделі може зайняти багато часу, тому що по-справжньому перевірити модель можна тільки на тривалому тимчасовому відрізку.

модель будується виходячи з усіченого набору наявних історичних даних. Дані, що залишилися, можна використовувати для порівняння з прогнозними показниками, отриманими за допомогою цієї моделі. Такого роду перевірка більш реалістична, тому що вона фактично моделює прогнозну ситуацію. Недолік цього методу полягає в тому, що самі останні, а отже, і найбільш значимі показники виключені з процесу формування вихідної моделі.

При розробці кожної з моделей прогнозування передбачається, що ситуація в майбутньому не буде сильно відрізнятися від дійсної. Іншими словами, вважається, що всі значимі фактори або враховані в моделі

прогнозування, або незмінні протягом усього періоду часу, на якому вона використовується. Однак модель - це завжди огрубіння реальної ситуації шляхом добору з нескінченної кількості діючих факторів обмеженого числа тих з них, що вважаються найбільш важливими виходячи з конкретних цілей аналізу. Точність і ефективність побудованої моделі будуть прямо залежати від правильності про обґрунтованість такого добору. При використанні моделі для прогнозування варто пам'ятати про існування факторів, свідомо чи несвідомо не включених у неї, що проте впливають на стан суб'єктів господарювання в майбутньому.

3.2. Прогнозна модель фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання

Необхідність пристосування будь-якої економічної системи та її окремих систем до умов зовнішнього середовища, що змінюються, є невід'ємною частиною існування самої системи. Не можливо визначити склад майбутнього набору товарів і послуг без встановлення відповідних орієнтирів.

Також існують визначені, чисто матеріальні границі для вироблення цілей постановки конкретних задач, з одного боку, сучасним статусом суб'єктів господарювання, з іншого боку - тими ресурсами, що будуть йому доступні. Для того, щоб визначити методи й способи адаптації суб'єктів господарювання, необхідно визначити ті базові положення, на яких будується система.

Відповідно до основних факторів економічної стійкості підприємств та його оточення можна застосувати наступні базові орієнтири.

Існування. Підприємство повинне бути сумісне із своїм екологічним, соціальним і економічним оточенням. Йому має бути забезпечений доступ до необхідних ресурсів.

Ефективність. Підприємство повинне отримати прибуток, забезпечувати необхідними коштами й предметами праці, при цьому для одержання перерахованого вище необхідні розумні витрати.

Свобода дій. Підприємство має бути здатним функціонувати в різних ситуаціях. Існує два варіанти в оцінці рівня економічної свободи - це державне регулювання й вільне підприємництво (вільний ринок). Першому відповідає

безпека. Підприємство повинне мати визначений набір стратегій, здатних захистити його від непередбачених коливань нормального стану оточення, тобто при форс-мажорі.

Адаптивність. Підприємство має бути готовим до можливих змін кон'юнктури ринку, а також, у разі потреби, до змін профілю й напрямків діяльності.

Співіснування. Підприємству доводиться існувати разом з конкурентами, що вимагає вироблення навичок конкурентної боротьби з урахуванням інтересів оточення.

Репродуктивність. Підприємство як самовідтворююча система, повинне мати досить коштів для відтворення.

Розглянемо основні етапи, що виникають у результаті адаптації суб'єктів господарювання до умов, що змінюються. Доцільно виділити три основні етапи:

розмежування областей і сфер діяльності з метою визначення тих, у яких підприємство має ті чи інші перспективи сьогодні та буде мати в майбутньому; визначення перспектив суб'єктів господарювання, включаючи довгострокове й короткострокове, співвідношення рентабельності в поточній і найближчій перспективі, а також оцінка можливостей нестабільності економічного, технологічного та соціально-політичного розвитку;

розробка системи альтернативних стратегій і управлінських можливостей.

Стійкий розвиток суб'єктів господарювання багато в чому залежить від того, як воно буде працювати в умовах невизначеності й ризику. Для вирішення

задачі стійкого розвитку суб'єктів господарювання необхідно, щоб на підприємстві була створена система аналізу й управління ризиками.

Система оцінки і управління потенціалом фінансово-економічної стійкості включає наступні завдання блоки-задачі:

1. Вибір ніші існування суб'єктів господарювання. На даному етапі проводиться вибір питомої ваги зовнішнього середовища в залежності від типу суб'єктів господарювання й з урахуванням його функціонального призначення. Вибір питомої ваги внутрішнього середовища в залежності від галузевої приналежності і сфери діяльності.

2. Визначення функціональних критеріїв стійкого розвитку, і їх розрахунок. Даний етап включає вибір найбільш важливих для суб'єктів господарювання функціональних критеріїв і їхній розрахунок.

3. Попередній аналіз діяльності суб'єктів господарювання. На основі отриманих функціональних критеріїв проводиться оцінка окремих індикаторів стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Виявляються проблемні ситуації в управлінні підприємством, що дозволить у результаті визначити ті складові, котрі необхідно регулювати в першу чергу.

4. Оцінка стійкості суб'єктів господарювання, визначення припустимих меж. На даному етапі проводиться розрахунок середнього критерію стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Далі дається оцінка стійкості відповідно до оптимальної моделі стану суб'єктів господарювання.

5. Вибір моделей адаптації суб'єктів господарювання. Даний блок необхідний у випадку нестійкості суб'єктів господарювання. Вибір моделі будується на основі цілей суб'єктів господарювання, умов прийняття рішень.

6. Вибір найбільш кращого варіанту дій по управлінню стійкістю суб'єктів господарювання й недопущення досягнення критичної межі в сформованій ситуації. Після визначення моделей адаптації підприємству пропонується вибір альтернативних заходів щодо удосконалення діяльності.

7. Практичні дії по реалізації прийнятого рішення. Після набору заходів, що будуть відповідати стійкому розвитку суб'єктів господарювання,

починаються чіткі та злагоджені дії спеціальної групи людей чи всього колективу на основі отриманих розпоряджень від центра управління підприємством.

9. Вживання заходів (у разі потреби) з коректування прийнятих рішень. При незапланованому розвитку подій, приймаються заходи для коректування прийнятих рішень чи запобігання негативних наслідків у ситуаціях (ризиках), які раптово виникли.

9. Оцінка ефективності прийнятих рішень.

Спрогнозуємо фінансово-економічну спроможність ТОВ “СВ-ТЕХ” за допомогою моделі комплексної оцінки (ідентифікації стійкості) фінансового стану підприємств, яка включає наступні етапи:

1. Оцінка фінансового стану ТОВ “СВ-ТЕХ” за чотирьохрічний період.

За початковими даними (таблиця 3.1) для кожного року розраховуються такі коефіцієнти:

1. коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ал);
2. коефіцієнт покриття поточної заборгованості (Пз);
3. коефіцієнт концентрації власного капіталу (Вк).

Таблиця 3.1

Початкові дані для розрахунку коефіцієнтів

тис. грн.

Рік	Грошові кошти	Усього короткострокових зобов'язань	Загальні поточні активи	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання
2022	23	2200,3	9277	1004	-
2023	6	5999	9243	7924	169
2024	12	5352	9362	6776	-
2025	712	9360	11900	6522	-

$$Ал1 = 23 : 2200,3 = 0,011$$

$$Ал2 = 6 : 5999 = 0,001$$

$$Ал3 = 12 : 5352 = 0,002$$

$$Ал4 = 712 : 9360 = 0,076$$

$$Пз1 = 9277 : 2200,3 = 4,2$$

$$Пз2 = 9243 : 5999 = 1,54$$

$$Пз3 = 9362 : 5352 = 1,56$$

$$Пз4 = 11900 : 9360 = 1,27$$

$$Вк1 = 1004 : (1004 + 2200,3) \times 100\% = 41\%$$

$$Вк2 = 7924 : (7924 + 169 + 5999) \times 100\% = 56\%$$

$$Вк3 = 6776 : (6776 + 5352) \times 100\% = 55\%$$

$$Вк4 = 6522 : (6522 + 9360) \times 100\% = 41\%$$

Отримані значення коефіцієнтів розподіляються за класами, і кожному коефіцієнту присвоюється рейтинг (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Розподіл коефіцієнтів за класами

№	коефіцієнт	рейтинг	1-й клас	2-й клас	3-й клас
1	Ал	40 од.	більше 1	Від 1 до 0,6	Менше 0,6
2	Пз	35 од.	більше 2	Від 2 до 1,5	Менше 1,5
3	Вк	25 од.	більше 40%	Від 40 до 30%	Менше 30%

Ал1 – Ал4 відносяться до 3-го класу з рейтингом 40 од.

Пз1 відносяться до 1-го класу з рейтингом 35 од.

Пз2 – Пз3 відносяться до 2-го класу з рейтингом 35 од.

Пз4 відноситься до 3-го класу з рейтингом 35 од.

Вк1 – Вк4 відносяться до 1-го класу з рейтингом 25 од.

Далі розрахуємо суми балів для кожного року:

$$2022 \text{ рік: } 40 \times 3 + 35 \times 1 + 25 \times 1 = 190 \text{ балів.}$$

$$2023 \text{ рік: } 40 \times 3 + 35 \times 2 + 25 \times 1 = 215 \text{ балів.}$$

$$2024 \text{ рік: } 40 \times 3 + 35 \times 2 + 25 \times 1 = 215 \text{ балів.}$$

$$2025 \text{ рік: } 40 \times 3 + 35 \times 3 + 25 \times 1 = 250 \text{ балів.}$$

Далі проводиться оцінка фінансового стану за такою градацією (таблиця 3.3):

Таблиця 3.3

Оцінка фінансового стану

	Сума балів	Оцінка фінансового стану
	100-150	Стійкий фінансовий стан
	151-220	Незначне відхилення від норми
	221-275	Високий ризик, але є можливість покращення
	більше 275	Кризовий стан

З таблиці видно, що фінансовий стан ТОВ “СВ-ТЕХ” протягом 2022-2024 років знаходився в стані незначного відхилення від норми, а у 2025 році – в стані високого ризику.

2. Лінійні тенденції показників та їх розрахунок на 2023 рік

По кожному початковому показнику проводиться прогноз його динаміки. Тенденція приймається лінійною, для побудування тенденції будуються регресійні залежності рівня даного показника від часу.

$$Y = a_0 + a_1 \times t$$

Параметри рівняння знаходяться із системи:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum ty \end{cases} \quad (3.1)$$

де n - загальний період (4 роки);

t – порядковий номер періоду [29].

В систему рівняння підставляємо необхідні дані та вирішив їх, отримуємо такі параметри рівнянь (таблиця 3.4):

Таблиця 3.4

Параметри рівнянь регресії

	Грошові кошти	Усього короткострокових зобов'язань	Загальні поточні активи	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання
a_0	-327	4254,5	-33331,5	9779	390
a_1	206,4	962,9	15359,9	-591,6	

Після підстановки значень в рівняння і проведення необхідних розрахунків, отримуємо прогнозне значення п'яти фінансових показників на 2023 рік (таблиця 3.5):

Таблиця 3.5

Прогнозні значення показників на 2023 рік

Грошові кошти	Усього короткострокових зобов'язань	Загальні поточні активи	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання
705	9069	43463	5971	-153

3. Прогноз фінансового стану суб'єктів господарювання ТОВ “СВ-ТЕХ” на 2023 рік.

За отриманими прогнозними значеннями п'яти показників розраховуються коефіцієнти і дається оцінка фінансового стану на 2023 рік.

$$Ал1 = 705 : 9069 = 0,07$$

$$Пз = 43463 : 9069 = 4,79$$

$$Вк = 5971 : (5971 + 5971 - 153) \times 100\% = 39\%$$

Згідно з таблицею Ал відноситься до 3-го класу з рейтингом 40 од.

Пз відноситься до 1-го класу і має рейтинг 35 од.

Вк відноситься до 2-го класу з рейтингом 25 од.

Розрахунок суми балів для 2023 року:

$$2023 \text{ рік: } 40 \times 3 + 35 \times 1 + 25 \times 2 = 205 \text{ балів.}$$

З урахуванням розрахунків можна зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ “СВ-ТЕХ” у 2023 році знаходиться у стані незначного відхилення від норми.

3.3. Стратегія стійкого економічного розвитку суб'єктів господарювання

Нестабільність економіки, законодавства, політичної ситуації всередині країни і за рубежом зумовлена тим, що немає чітко визначеної моделі розвитку

України, призводить до переважання на суб'єктів господарюваннях діяльності, спрямованої на розв'язання тимчасових завдань виживання, підтримки стійкості та прогнозування її потенціалу. Довгострокові стратегічні рішення відкладаються на невизначений час. Це може призвести підприємство в майбутньому до втрати стійкості, неспроможності, банкрутства та інших негативних наслідків.

Фінансова спроможність — це результат діяльності, який свідчить про забезпеченість суб'єктів господарювання власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями їх розміщення. Вона має тісний зв'язок з ефективністю виробництва, а також із кінцевими результатами діяльності суб'єктів господарювання. Зазначимо, що зменшення обсягів виробництва, збиткова діяльність, висока собівартість продукції спричинюють втрату фінансової стійкості. Зазначимо, що форма власності впливає на результати діяльності підприємств.

У сучасних умовах господарювання акціонерні товариства не можуть мати достатнього рівня фінансової стійкості через високу собівартість продукції і тому працюють збитково.

Слід зазначити, що для підтримання фінансової стійкості суб'єктів господарювання необхідно використовувати фінансову стратегію. Поняття "стратегія" означає розробку конкретних завдань і альтернативних шляхів їх реалізації, сукупність, яких дає змогу досягнути поставленої мети. Серед стратегічних цілей суб'єктів господарювання необхідно визначити напрями його діяльності на перспективу: вдосконалення якості своєї продукції, досягнення ефективності виробництва за найменших витрат, забезпечення результативності технологій, зниження собівартості й забезпечення достатнього рівня рентабельності.

У сучасних умовах, з нашого погляду, доцільне виділення таких стратегій:

стратегія подолання нестійкості, або стратегія виживання, що використовується в умовах економічної кризи, нестабільності й інфляції, і до

якої вдаються, коли показники діяльності суб'єктів господарювання набувають стійкої тенденції до погіршення;

стратегія підтримки стійкості або стабілізації, що використовується в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку та застосовується переважно в галузях із стабільною технологією, коли керівництво задовольняється в цілому станом свого суб'єктів господарювання;

стратегія розвитку або стійкого зростання, що виражає прагнення суб'єктів господарювання до зростання обсягів продажу, підвищення рентабельності й інших показників ефективності виробництва [59].

У рамках розглянутих базових стратегій може бути реалізовано різні стратегічні альтернативи. Для кожної зі стратегічних альтернатив готуються плани заходів з обґрунтуванням необхідних витрат на їхню реалізацію і з розрахунками очікуваного економічного ефекту від їхнього впровадження. При цьому суб'єктів господарювання розробляють заходи з реалізації більшості з перерахованих вище стратегічних альтернатив, припускаючи в процесі продовження свого функціонування послідовне проходження трьох етапів, яким відповідають три описані базові стратегії — виживання, стабілізації та розвитку.

Важливу роль при виборі стратегії відіграє забезпеченість суб'єктів господарювання власними і позиковими коштами, можливість і ефективність їхнього використання в своєму обороті у сформованих економічних умовах. У зв'язку з цим при розробці стратегічних альтернатив суб'єктів господарювання мають керуватися показниками фінансової стійкості.

Фінансово-економічна спроможність передбачає здатність суб'єктів господарювання зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи суб'єктів господарювання, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі. Рівень фінансово-економічної стійкості впливає і на

можливості суб'єктів господарювання. Визначення меж фінансово-економічної стійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, тому що недостатня фінансово-економічна спроможність може призвести до неплатоспроможності суб'єктів господарювання й відсутності засобів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви. Фінансово-економічна спроможність має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їхній розподіл і використання мають забезпечувати розвиток суб'єктів господарювання на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Зміна ж стану ресурсів у фінансово стійкого суб'єктів господарювання не повинна призвести до зміни обраної ним стратегії.

Поряд із показниками фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання пропонується розглядати також і показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Фінансовий стан суб'єктів господарювання пов'язаний із ефективністю його виробничо-господарської діяльності. Однак необхідно зазначити, що спроможність того або іншого суб'єктів господарювання не завжди є наслідком недостатньої ефективності його діяльності. У хиткому стані може опинитися й ефективно функціонуюче підприємство. Криза може бути результатом недостатньо високого рівня менеджменту, прояву впливу яких-небудь несприятливих факторів (наприклад, якщо раптово замовники стали неплатоспроможними, що важко або неможливо було передбачати), внаслідок яких кошти не надійдуть на розрахунковий рахунок суб'єктів господарювання [62].

Залежно від співвідношення показників стійкості буде змінюватися й стратегія суб'єктів господарювання. У таблиці 3.6 зображено напрями діяльності підприємств, які враховують ці співвідношення. Для квадратів 1С, 2С і 1В характерна стратегія подолання нестійкості. Інші квадрати можуть характеризуватися стратегіями підтримки стійкості та стійкого зростання.

Процес підвищення рівня фінансової стійкості можна поділити на кілька етапів. На першому етапі необхідне доведення значень фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнти ліквідності, забезпеченості власними оборотними коштами, до нормативного рівня. Для цього доцільне використання таких методів фінансового оздоровлення: вдосконалювання платіжного календаря, регулювання рівня незавершеного виробництва, переоформлення короткострокової заборгованості в довгострокову, проведення інших оперативних заходів.

Таблиця 3.6

Матриця стратегій суб'єктів господарювання

А Висока ефективність	Підвищення стійкості дасть змогу покинути небезпечну зону матриці	Спроможність на нейтральному рівні. Стабільна і динамічна діяльність забезпечить поліпшення стану	Стратегія утримання стійкого зростання
В Середня ефективність	Задовільний фінансово-господарський стан. Треба досягнути стабільно зростаючої тенденції розвитку	Рівноважний стан. Підприємство балансує між небезпекою відкоту в нижні квадрати матриці і перспективою підйому в верхні	Успішна діяльність, однак не всі можливості розвитку задіяні
С Низька ефективність	Кризовий стан. Необхідна комплексна система оздоровлення	Підтримуваного рівня стійкості недостатньо для забезпечення внутрішніх потреб функціонування	Неприродний стан. Необхідні підвищення ефективності й ліквідація причин, що зумовили її зниження
	1- низька	2- середня	3- висока
Спроможність суб'єктів господарювання			

На наступному етапі ставиться мета забезпечення стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання в середньостроковій перспективі, що виявляється в стабільному надходженні коштів від реалізації, достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності продукції. При цьому оцінюється можливість залучення додаткових внутрішніх джерел фінансування, припинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття

поточних зобов'язань, що виникають знову, поступове погашення старих боргів.

На заключному, третьому, етапі досягається стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі. Для цього необхідне створення оптимальної структури балансу і фінансових результатів, забезпечення стійкості фінансової системи суб'єктів господарювання до несприятливих зовнішніх впливів. Результатом реалізації стратегії виживання має стати фінансова стабілізація суб'єктів господарювання.

Діяльність стійких підприємств має бути спрямована на підтримку і розвиток досягнутого рівня стійкості за рахунок реалізації такого комплексу організаційно-технічних заходів, які забезпечили б можливість удосконалювання більшості основних показників роботи суб'єктів господарювання, зокрема й підтримку фінансової стійкості.

Фінансову спроможність можна визначити як такий стан фінансових ресурсів, за якого розподіл та використання забезпечують розвиток суб'єктів господарювання на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Тобто усталеність розвитку передбачає, що даному підприємству не загрожує втрата фінансової стійкості.

З огляду на те, що фінансово-економічний стан суб'єктів господарювання безпосередньо визначається розміром власного капіталу, стає зрозумілим, що міцний і фінансово стійкий розвиток суб'єктів господарювання зумовлює його економічне зростання і тим самим, визначає тенденції та можливості суб'єктів господарювання. Для збереження фінансової стійкості необхідно знайти "золоту середину", тобто вибрати таку модель зростання, яка б забезпечувала можливість розвитку й одночасно давала змогу уникнути банкрутства. Темпи зростання, орієнтовані на "золоту середину", вважаються стійкими. При цьому економічне зростання можна розглядати як збалансовану в часі фінансову спроможність.

Однією з умов розвитку суб'єктів господарювання виступає збільшення власного капіталу. Саме зміна цього показника відбиває взаємозв'язок і вплив таких факторів зростання суб'єктів господарювання, як динаміка прибутку, напрямки використання прибутку, фінансова структура капіталу. Зростання власного капіталу за умов нестачі позикових коштів буде обмежуватися рентабельністю власних засобів. При цьому треба враховувати коефіцієнт реінвестування, який показує частку прибутку, що йде на розвиток виробництва.

Темпи зростання суб'єктів господарювання лімітуються насамперед темпами збільшення його власних коштів і залежать від таких чинників:

співвідношення прибутку та коштів від реалізації. Чим більше зростає прибуток, тим більше можливості для зростання розміру власних оборотних коштів;

швидкості обороту власних коштів. Чим більше оборотів роблять оборотні кошти, тим менше їх потрібно для забезпечення процесу виробництва й реалізації;

оптимального співвідношення власних і позикових коштів. Чим більше зростання розміру позикових коштів, тим більша втрата фінансової стійкості;

частки прибутку, що йде на розвиток виробництва. Чим більша ця частка, тим вищі темпи стійкого зростання суб'єктів господарювання [77].

Темпи зростання оборотних коштів суб'єктів господарювання визначають силу його економічного зростання. Це ступінь потенційних можливостей суб'єктів господарювання щодо розширення виробництва за рахунок реінвестування власних коштів.

Для зростання реалізації підприємству потрібно збільшення активів. Необхідності у зростанні рівня основних засобів частіше всього немає. Але завжди потрібен приріст оборотних коштів. Якщо підприємство буде збільшувати обсяги реалізації, то для встановлення нового показника стійкого зростання потрібно або змінити фінансову стратегію суб'єктів господарювання, або активізувати його виробничу та збутову діяльність.

Таким чином, у хиткому і слабо прогнозованому зовнішньому середовищі суб'єктів господарювання поставлені перед проблемою виживання, адаптації до ринкових умов господарювання. Практично єдиним виходом із цієї ситуації є пошук шляхів організаційного розвитку, підвищення ефективності — діяльності і структур. Звідси випливає, що необхідність збалансованого зростання суб'єктів господарювання може виникнути як наслідок прагнення до збереження, підтримки фінансової стійкості, а також економічного зростання суб'єктів господарювання. При цьому саме зростання може виступати як засіб, що гарантує підприємству підтримку стійкості.

На сучасному етапі однією з основних проблем в управлінні для керівників суб'єктів господарювання є необхідність приймати рішення в умовах нестабільності. Ефективно виявляти і усувати невизначеність умов господарської діяльності — ось вирішальне питання сучасного управління.

У сучасних економічних умовах при проведенні стратегічного менеджменту на підприємстві необхідно створити гнучку внутрішню структуру управління підприємством, навчити управлінський персонал майбутніх дій при здійсненні тієї чи іншої стратегії; для протидії впливу зовнішнього середовища слід приймати стратегічні рішення з такою ж швидкістю, з якою виникають зміни у зовнішньому середовищі; важливо правильно вибрати метод реалізації тих чи інших стратегічних рішень.

При прийнятті стратегічного рішення необхідно врахувати наступне:
сумісність стратегії з можливостями суб'єктів господарювання;
наявність ресурсів для здійснення стратегії та доцільність їх використання;
ступінь ризику.

Стратегія суб'єктів господарювання повинна бути спрямована на розподіл фінансових ресурсів, які надходять у його розпорядження або є у нього з метою досягнення високих результатів своєї діяльності і забезпечення фінансової стійкості.

Зокрема, з метою підвищення рентабельності власного капіталу необхідно залучати позичкові кошти, особливо на суб'єктів господарювання промисловості із сезонним характером виробництва. Основним способом залучення позичкових коштів є комерційний і банківський кредити, інвестиційні внески працівників, оренда обладнання тощо. Але всі позичкові кошти через певний термін необхідно повертати, та ще й зі сплатою відсотків. Незважаючи на це, більшість підприємств намагається залучити позичкові кошти, оскільки в розвинутих капіталістичних країнах процент підприємницького прибутку вищий за позичковий. Але в сучасних економічних умовах, що склалися в Україні, до початку залучення позичкових коштів необхідно зіставити позичковий процент із процентом підприємницького прибутку. Адже, як свідчить практика, не завжди залучення позичкових коштів є ефективним, а взявши кредит, через певний час (термін дії кредитної угоди) підприємству необхідно повернути його і проценти за користування ним високоліквідними активами (коштами).

У фінансовій діяльності багатьох підприємств трапляються випадки, коли за рахунок кредиту підприємство придбало матеріальні цінності, виготовило продукцію, але не реалізувало її або виручка ще не надійшла, а кредит необхідно повертати. В даному разі необхідно подовжувати термін дії кредитної угоди (але при пролонгації підвищується позичковий процент) чи залучати кошти від іншої діяльності на повернення кредиту. Часто такі ситуації виникають у результаті того, що суб'єктів господарювання виробляють не ту продукцію, яку можна продати, а намагаються продати те, що виробляють. Тому необхідно переглядати фінансову стратегію суб'єктів господарювання.

Однак залучення позичкових коштів має істотні переваги над дивідендами. Дивіденди виплачуються за рахунок прибутку, а відсотки за користування позичковими коштами — за рахунок собівартості. Крім того, власники суб'єктів господарювання не завжди повністю спрямовують суму дивідендів на розвиток виробництва й частину залишають на споживання. Позичкові кошти мають цільове спрямування, яке контролюється банками. Для

підтримання фінансової стійкості доцільно залучати кошти від внесків засновників або отримані в результаті додаткового випуску акцій. Адже при використанні цих коштів не потрібно сплачувати відсотків за користування ними, сплачуються лише дивіденди наприкінці року за наявності прибутку. Але таких джерел часто не вистачає для забезпечення виробничих потреб суб'єктів господарювання, тому воно змушене залучати позики банків.

У сучасних умовах значного поширення набули такі форми розрахунків, як факторинг і кліринг.

Факторинг — операція з інкасування дебіторської заборгованості, одна з форм короткотермінового кредитування. Банк укладає договір із покупцем про гарантування його платежів при фінансових труднощах або про переуступку неоплачених у строк платіжних документів. За проведення факторингових операцій банк бере комісійну винагороду, обумовлену в договорі.

Кліринг — залік взаємних вимог. Кліринг дає змогу врахувати за кожним учасником заліку суму його простроченої дебіторської заборгованості, яка рахується за його покупцем. Але платіжний оборот включає платежі за сировину і матеріали, готову продукцію, а суми платежів різних підприємств не збігаються. Тому заліки не можуть бути стовідсотковими. Міжгалузевий залік взаємних вимог складається з двох заліків: взаємної заборгованості підприємств і взаємних вимог банків.

У процесі міжгалузевого заліку боргові зобов'язання підприємств набувають форми зобов'язань комерційних банків. Кінцевими платниками і отримувачами коштів за результатами заліку є комерційні банки (на суму незавершених розрахунків за заліком).

Кліринг здійснюється двома шляхами: передачею кредитних зобов'язань заліком взаємних вимог. Міжгалузевий залік починається з розпорядження комерційним банкам оплатити на певних умовах з особових рахунків розрахункові документи платників і зарахувати суми на особові рахунки

отримувачів коштів. Платіжним засобом у даному разі є боргові зобов'язання підприємств, перетворені на зобов'язання комерційних банків.

На основі розробленої фінансової стратегії необхідно забезпечити фінансову спроможність суб'єктів господарювання, тобто: щоб стабільно реалізовувалась продукція суб'єктів господарювання, своєчасно надходила оплата за неї від дебіторів, а отриманих коштів було достатньо для виконання зобов'язань із бюджетом, постачальниками, кредиторами, працівниками тощо [103].

Узагалі проблема оцінки потенціалу фінансової стійкості суб'єктів господарювання та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство — це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Тому сподіватися, що можна дістати просту й легко зрозумілу схему аналізу, яка давала б змогу отримувати бажаний результат в усіх випадках, було б не зовсім правильно.

Схема 3.2 окреслює загальні напрямки аналізу об'єкта. Перший з них — ресурсний — відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці.

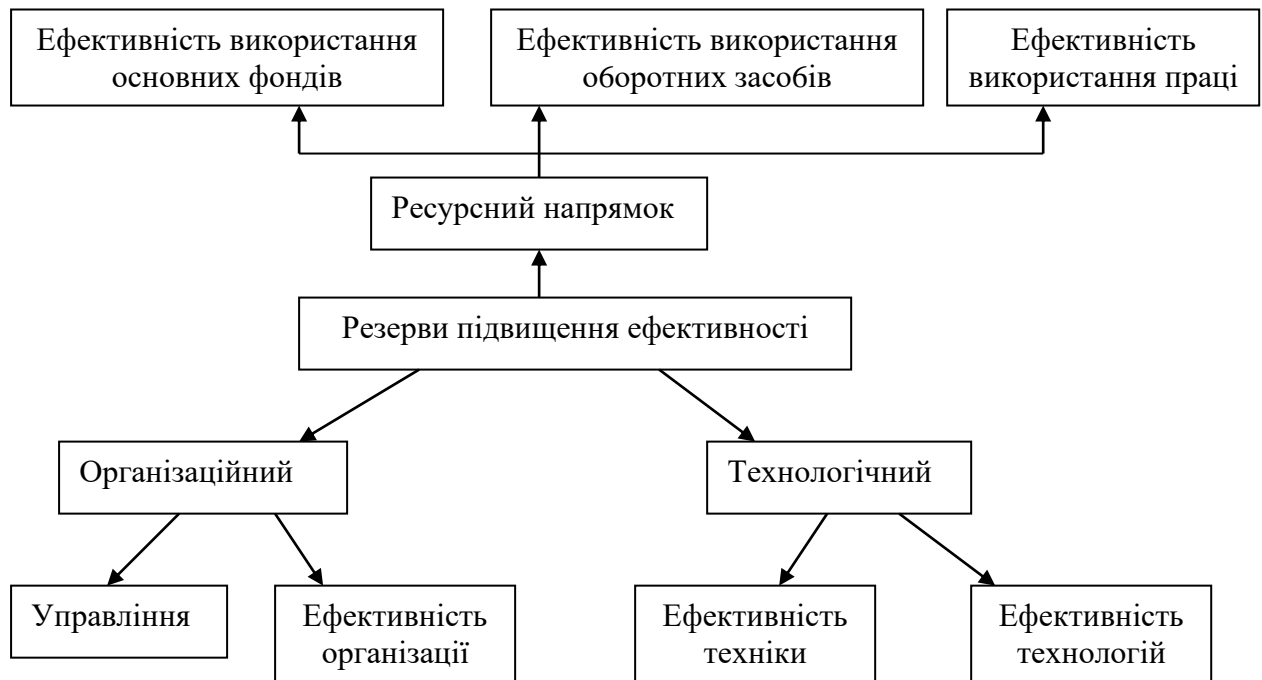


Рис. 3.2. Пошук резервів підвищення стійкості суб'єктів господарювання

Для оборотних фондів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі:

зменшення обсягів незавершеного виробництва;

удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;

прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);

зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів;

При аналізі ефективності використання трудового потенціалу суб'єктів господарювання, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах:

внутрішньозмінні втрати робочого часу;

втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;

рівень використання засобів механізації, автоматизації і праці та комп'ютерної техніки;

Наступною складовою ефективності суб'єктів господарювання, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах суб'єктів господарювання слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, — від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня суб'єктів господарювання в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, великосерійного).

Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них — це удосконалення технічної бази, а другий — організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, звичайно, у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Намагання виділити в оцінці ефективності суб'єктів господарювання в пошуку шляхів підвищення останньої окремі структури компоненти зумовлено бажанням спростити розуміння зазначених проблем. Проте зрозуміло, що насправді ці проблеми служби суб'єктів господарювання та ті процеси, які в них відбуваються. На основі системного аналізу можна отримати справді адекватну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні заходи щодо його поліпшення.

Висновки

В результаті проведеного дослідження визначено, що фінансова спроможність є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, воно має перевагу перед іншими суб'єктами господарюваннями того ж профілю в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Нарешті, воно не вступає в конфлікт із державою і суспільством, тому що виплачує вчасно податки в бюджет, внески в соціальні фонди, заробітну плату — робітникам та службовцям, дивіденди — акціонерам, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків по них.

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних та зарубіжних фахівців з питань оцінки та прогнозування фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання зроблено висновок, що фінансова спроможність - це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності суб'єктів господарювання в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості суб'єктів господарювання фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Виявлено, що чим вище потенціал фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик виявитися на краю банкрутства.

Оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості будь-якого суб'єкта, що хазяює є найважливішою характеристикою його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, характеризує результат його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвестора, а також відбиває здатність суб'єктів господарювання відповідати по

своїх боргах і зобов'язанням і нарощувати свій економічний потенціал в інтересах акціонерів.

Оцінка потенціалу фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання переслідує кілька цілей:

ідентифікацію фінансового положення;

виявлення змін у фінансовому стані в просторово-тимчасовому розрізі;

виявлення основних факторів, що викликала зміни у фінансовому стані;

прогноз основних тенденцій у фінансовому стані.

Визначено, що практично застосовувані сьогодні в Україні методи оцінки і прогнозування фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання відстають від розвитку ринкової економіки. Незважаючи на те, що в бухгалтерську і статистичну звітність уже внесені і вносяться деякі зміни, у цілому вона ще не відповідає потребам управління підприємством у ринкових умовах, оскільки існуюча звітність суб'єктів господарювання не містить якогось-небудь спеціального чи розділу окремої форми, присвяченій оцінці фінансової стійкості окремого суб'єктів господарювання. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання проводиться факультативно і не є обов'язковим.

У свою чергу, офіційно затверджені коефіцієнти платоспроможності і фінансової стійкості і застосовувані для визначення неспроможності підприємств, виявляють свою недосконалість. Виходить явний перекіс у бік гіпертрофії неплатоспроможності: три чверті від загального числа підприємств виявляються неспроможними.

Звідси стає зрозумілим, що керування потенціалом фінансово-економічною стійкістю суб'єктів господарювання — це постійний пошук раціонального сполучення між власним капіталом і позиковим, між грошовою і не грошовою формою власних засобів для покриття зобов'язань, між напрямками використання власних засобів — на покупку сировини і матеріалів на шкоду забезпеченню робочих місць (при запізнюванні виплати заробітної плати) чи на своєчасну виплату заробітної плати при неповній завантаженості суб'єктів господарювання.

В процесі оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання були досліджені показники, отримані в результаті його аналізу, з точки зору відповідності їх фактичних значень нормальним для даного суб'єктів господарювання рівням, ідентифікацію факторів, що вплинули на величину показника, визначення необхідної його величини на перспективу та способів її досягнення.

Аналіз показників фінансового стану товариства «СВ-ТЕХ» дозволив зробити наступні висновки. Спостерігається підвищення показників фінансової стійкості за 2022 рік, що позитивно впливає на діяльності суб'єктів господарювання.

Визначено, що важливим узагальненим показником стійкості фінансового стану суб'єктів господарювання є платоспроможність. Вона забезпечується виконанням фінансового плану і, зокрема, планів грошової виручки та прибутку, недопущенням вилучення засобів із обороту, впровадженням режиму економії і принципів господарського та внутрішньогосподарського розрахунку, прискоренням руху оборотних засобів і недопущенням утворення зайвих запасів, тобто забезпечує безперервну діяльність господарської одиниці або засвідчує неспроможність (у випадку відсутності платоспроможності), що може призвести до банкрутства, примусового погашення заборгованості і втрати певних прав кредитором. За 2022 р. на товаристві «СВ-ТЕХ» спостерігається збільшення даного коефіцієнта, його значення відповідає нормативам, що негативно може позначитися на діяльності суб'єктів господарювання.

В результаті комплексної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання за різних методичних підходів визначені наступні напрями удосконалення:

- 1) необхідність розробки галузевих моделей оцінки фінансового стану підприємств;
- 2) поглиблення класифікації рівнів фінансової стійкості для прийняття на підприємстві своєчасних та ефективних управлінських рішень;

3) уточнення складу пропонованих до вивчення показників у напрямку відбору коефіцієнтів, які можливо обчислювати зовнішніми фінансовими аналітиками.

За результатами аналізу розроблено модель комплексної оцінки фінансового стану ТОВ «СВ-ТЕХ». Економічний зміст даної моделі полягає у визначенні фінансової стійкості підприємств за поглибленої 4-рівневої класифікації типів фінансового стану, шляхів її зміцнення за рахунок окремих факторів та можливостей розвитку суб'єктів господарювання. При цьому фінансовий стан визначається за типами: стійкий, незначне відхилення від норми; підвищений ризик, кризовий стан. За використання даної методики можна визначити вплив на фінансовий стан суб'єктів господарювання таких факторів, як рівень власного капіталу, ліквідність активів, рівень покриття поточної заборгованості.

При аналізі стратегічних позицій суб'єктів господарювання на ринку повинні бути виявлені основні напрямки діяльності в минулий період і в даний час, головні стратегічні установки та їх зміни за весь період функціонування суб'єктів господарювання, а також стратегічні задачі на майбутні періоди. Одне з ключових місць у стратегічному розвитку займає товарна політика. Її здійснення припускає проведення систематичних досліджень на всіх етапах розробки й удосконалення товару від вибору концепції нового виробу й конструювання до його фінансування, виробництва, установлення ціни збуту та післяпродажного обслуговування.

Стійкий розвиток суб'єктів господарювання багато в чому залежить від того, як воно буде працювати в умовах невизначеності й ризику. Для вирішення задачі стійкого розвитку суб'єктів господарювання необхідно, щоб на підприємстві була створена система аналізу й управління ризиками.

