

- 1.Василик О.Д. Теоретичні основи побудови бюджетного механізму / Д. Василик // Фінанси України. – 2000. – №11. – С.38-46.
- 2.Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / С.М. Тимошенко. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с.
- 3.Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI // ВВР. – 2010. – № 50-51. – Ст. 572.
- 4.Про місцеве самоврядування: Закон України від 21 травня 1997 р. №280/97 // ВВР. – 1997. – №24. – ст. 170, зі змінами.
- 5.Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
- 6.Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К.: Т-во "Знання", 1999. – 386 с.
- 7.Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С.24-37.
- 8.Положення про місцеві фінанси: Постанова ЦВК СРСР від 25 квітня 1926 р.
- 9.Сунцова О.О. Місцеві фінанси / О.О. Сунцова. – К.: ЦУЛ, 2010. – 488 с.
- 10.Інформація про виконання зведеного бюджету Харківської області за 2006-2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kharkivoda.gov.ua/uk/document/view/id/3334.

Отримано 20.12.2011

УДК 658.15

Н.В.ЧЕБАНОВА, д-р екон. наук

Українська державна академія залізничного транспорту, м.Харків

ОСОБЛИВОСТІ КОЕФІЦІЄНТНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено дослідження системи ключових показників деталізованої оцінки фінансового стану підприємства. Визначено перспективність їх використання у вітчизняних умовах ведення бізнесу. Розроблено і запропоновано методичні рекомендації щодо підвищення результативності коефіцієнтного аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств.

Проведено исследование системы ключевых показателей детализированной оценки финансового состояния предприятия. Определена перспективность их использования в отечественных условиях ведения бизнеса. Разработаны и предложены методические рекомендации повышения результативности коэффициентного анализа финансового состояния отечественных предприятий.

Research of system of key indicators of the detailed estimation of a financial condition of the enterprise is carried out. Perspectivity of their use in domestic conditions of business dealing is defined. Methodical recommendations of increase of productivity ratio analysis of a financial condition of the domestic enterprises are developed and offered.

Ключові слова: фінансовий стан, коефіцієнтний аналіз, вітчизняне підприємство.

Адекватний вибір методологічного апарату дослідження і досягнення бажаного рівня достовірності результату оцінки фінансового стану вітчизняного підприємства є одним із основних проблемних і суперечливих питань теорії фінансових обчислень.

Питання коефіцієнтної діагностики фінансового стану підприємств знаходять відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема, В.В. Ковальов приділяє увагу логіці, методам і процедурам аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах ринкової економіки [1]; Н.П. Шморгун й І.В. Головка розглядають концептуальні основи оцінки фінансового стану [2]; Е.С. Стоянова зосереджується на технічній стороні фінансових обчислень, виведенні формул і висвітленні методики їх застосування під час визначення фінансових характеристик підприємства [3]. На особливу увагу заслуговує детальне дослідження методів оцінки фінансової стійкості підприємства М.Н. Крейніної [4] та ін.

Разом з тим існує багато не повною мірою вирішених проблем коефіцієнтного аналізу фінансового стану, пов'язаних з існуванням певних недоліків методологічного апарату і недостатнім урахуванням широкого кола особливостей фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств, що обумовлює актуальність досліджень у даному напрямку.

Метою статті є визначення перспективності використання ключових показників деталізованої оцінки фінансового стану підприємства у вітчизняних умовах ведення бізнесу, розробка і запропонування методичних рекомендацій щодо підвищення результативності коефіцієнтного аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств.

В сучасних умовах господарювання керівництво підприємства повинно чітко орієнтуватися у ринковій ситуації та мати достовірну інформацію щодо конкурентного і фінансового положення виробництва. Головна мета визначення дійсного фінансового стану – отримання значень ключових параметрів і з'ясування, на їх основі, оперативних, тактичних і стратегічних можливостей підприємства в фінансово-економічному аспекті. Для досягнення головної мети методика фінансового аналізу припускає як всебічне дослідження поточного положення (ретроспективний аналіз) фінансового стану підприємства, так і його проєкції на перспективу (рисунок).

Ретроспективний аналіз починається з ідентифікації поточного положення підприємства. На цьому етапі проводиться детальне дослідження абсолютних показників бухгалтерської звітності – експрес-аналіз, в якому визначається структура і динаміка показників, а також зіставлення кожної позиції з попереднім періодом або планом – вертикальний і горизонтальний аналіз. Це дає змогу визначити загальну динаміку фінансового стану підприємства без розкриття впливу внутрішніх факторів.

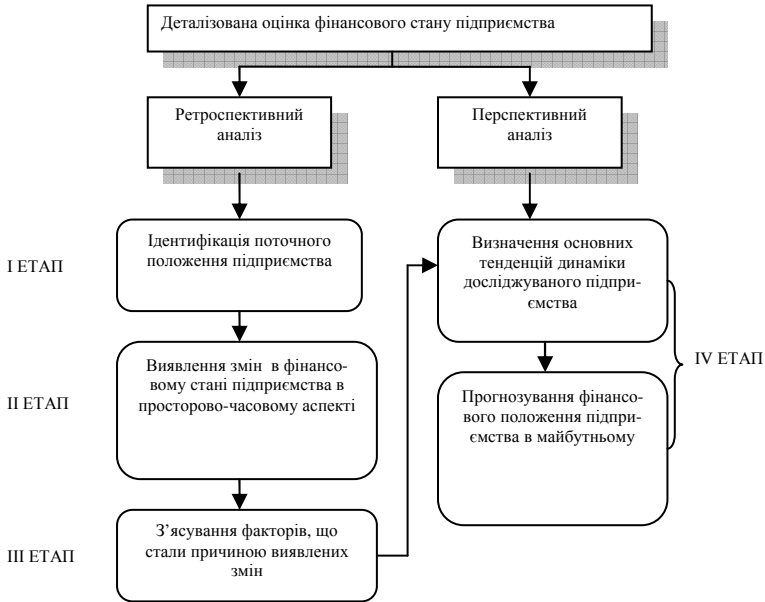


Схема деталізованої оцінки фінансового стану підприємства

Другим етапом ретроспективного дослідження є аналіз відносних показників (коефіцієнтів) за основними напрямками дослідження: майновий стан, ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, прибутковість і рентабельність, ділова і ринкова активність та ін. Цей метод дозволяє отримати більш детальну характеристику фінансового стану досліджуваного підприємства і виявити зміни показників в просторово-часовому аспекті шляхом зіставлення з нормативними або базисними величинами.

Завершальним етапом дослідження поточного фінансового положення є з'ясування факторів, що стали причиною виявлених змін.

Перспективний аналіз роботи підприємства передбачає визначення основних тенденцій динаміки аналізованого об'єкту і, на їх основі, прогнозування фінансового положення у майбутньому. Перелік даних, що прогнозується, може варіювати від побудови прогнозної звітності до більш локального випадку – прогнозу окремих показників (об'єм реалізації, прибутку, рентабельність, та ін.). Техніка прогнозування ґрунтується на використанні неформалізованих методів розрахунку, в основі яких застосовується експертне оцінювання, що обробляється різними за складністю математико-статистичними методами, і форма-

лізованих методів, які можна умовно підрозділити на дві великі групи (залежно від виду моделі, що використовується) – основані на застосування або стохастичних, або жорстко детермінованих моделей [1, с.131-132].

Основним ядром деталізованої оцінки фінансового стану виступає аналіз фінансових коефіцієнтів. Складність даного виду дослідження пояснюється наявністю великого числа показників, деякі з яких можуть дублювати один одного, знаходитися у зворотному зв'язку або не мати істотного значення. Кожен з показників несе лише деяку частку фінансової інформації. Для досягнення результативності оцінки доцільно ретельно відбирати коефіцієнти, які будуть використані в процесі аналізу, виходячи з відповідності їх практичної значимості вітчизняним умовам господарювання та завданням дослідження.

Усі фінансові коефіцієнти згруповано за окремими блоками дослідження: майновий стан, ліквідність і платоспроможність, прибутковість та рентабельність, ділова і ринкова активність та ін. Слід звернути увагу на наявність у науковій літературі певних суперечностей щодо складових вищезазначених груп.

Показники майнового стану відображають структуру, динаміку і співвідношення ключових статей активів, що є у розпорядженні підприємства. Коефіцієнти зносу і придатності основних засобів в сумі дають одиницю і характеризують ідентичний процес. Основні показники структури активів (частка обігових виробничих засобів в обігових коштах, основних засобів в активах, довгострокових фінансових інвестицій та ін.) та коефіцієнт приросту основних засобів і дублюючий його коефіцієнт оновлення (які являють собою темп приросту), визначаються при проведенні попереднього експрес-аналізу активу балансу підприємства, який актуально доповнювати визначенням ступеня зношеності основних засобів і, в разі необхідності, розрахунком коефіцієнту оновлення.

Показники ліквідності й платоспроможності дозволяють з'ясувати можливість підприємства вчасно розрахуватися за своїми обов'язками.

Поточна платоспроможність визначається при проведенні внутрішнього фінансового аналізу, коли, за допомогою складання платіжних календарів на основі даних аналітичного обліку, виписок банку та ін., порівнюються суми платіжних засобів, до яких належать – грошові кошти та їх еквіваленти, короткострокові фінансові інвестиції та частина дебіторської заборгованості, щодо якої є впевненість у надходженні у визначений час, із строковими зобов'язаннями – коротко-

строковими кредитами банків, кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги та ін. [2, с.53].

При проведенні зовнішнього фінансового аналізу, на основі даних бухгалтерської звітності, використовують коефіцієнти ліквідності й платоспроможності, серед яких, за думкою Е.С. Стоянової, найбільш важливими є коефіцієнт загальної (поточної), швидкої та абсолютної ліквідності, а також величина чистого обігового капіталу [3, с.62-64]:

➤ відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів, вважається, що значення коефіцієнту поточної ліквідності повинно бути у межах від одиниці до двох, оскільки оборотних засобів повинно бути достатньо для покриття короткострокових обов'язків, а перевищення верхньої межі свідчить про нераціональну структуру капіталу підприємства;

➤ до складу коефіцієнту швидкої та абсолютної ліквідності входить сума короткострокових фінансових інвестицій (цінних паперів), які в розвинутих країнах справедливо вважаються високоліквідними активами, але у вітчизняних умовах недостатньо розвинутого фондового ринку їх швидка трансформація у грошові кошти може бути пов'язана з певними труднощами. Теж саме стосується і дебіторської заборгованості, стягнення якої в умовах ринкової економіки має цілий ряд законодавчо регламентованих можливостей на відміну від умов пострадянських країн;

➤ важливість існування чистого оборотного капіталу пов'язана з фінансовою незалежністю підприємства в умовах уповільнення оборотності обігових активів (при затримці погашення дебіторської заборгованості або збуту готової продукції) і, також, служить індикатором наявності фінансових ресурсів для поширення господарської діяльності у майбутньому.

При проведенні фінансових обчислень доцільно додержуватися висновків Е.С. Стоянової, тому що інші коефіцієнти ліквідності та платоспроможності або дублюють показники майнового стану (структури активів) підприємства – це стосується коефіцієнту власних обігових коштів, маневреності, частки обігових коштів в активах та частки запасів в поточних активах, або не містять корисної інформації – коефіцієнт короткострокової заборгованості розраховується як співвідношення сум кредиторської і дебіторської заборгованості, яке не має економічного смислу без урахування інших показників поточних активів і зобов'язань.

Показники оцінки фінансової незалежності відображають ступінь захищеності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнти, за допомогою яких проводиться дана оцінка, у своєї більшості,

відображають структуру капіталу і, за рахунок цього, складаються з обмеженої кількості даних (власний капітал, резерви, зобов'язання та чистий оборотний капітал).

М.Н. Крейніною на основі проведеного детального аналізу коефіцієнтів фінансової незалежності зазначено недоцільність розрахунку повного набору показників, тому що їх рівень залежить від структури майна та специфіки діяльності підприємства. Коефіцієнт маневреності власного капіталу та індекс постійного активу знаходяться у функціональній залежності і в сумі дають одиницю, тобто збільшення одного приводить до зменшення другого. Коефіцієнт автономії характеризує фінансову незалежність з того ж боку, що й показник співвідношення позикових і власних коштів, тобто повторює останній. Показник довгострокової заборгованості практично не працює, тому що довгострокові кредити і займи у вітчизняних підприємств, як правило, відсутні. Таким чином, з усього набору традиційних коефіцієнтів фінансової незалежності доцільно обмежитися двома: коефіцієнтом співвідношення позикових і власних засобів (фінансового ризику) і коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними засобами [4, с.6-11].

Висновки, зроблені М.Н. Крейніною, заслуговують на увагу, але у вітчизняній практиці ведення бізнесу використовується довгострокове фінансування, тому вважається за доцільне аналіз фінансової незалежності, у разі необхідності, доповнити також розрахунком відповідного коефіцієнту.

Слід також звернути увагу на нетотожність власних оборотних засобів і чистих обігових коштів. Величина власних оборотних засобів показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу, а величина чистих обігових коштів характеризує різницю між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями підприємства.

Коефіцієнти ділової активності дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси. Як правило, до цієї групи відносять показники оборотності, які мають істотне значення для оцінки фінансового стану, оскільки швидкість трансформації ресурсів у грошову форму, оказує безпосередній вплив на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту засобів, за інших рівних умов, є індикатором підвищення виробничо-технічного потенціалу [3, с.66].

Традиційними показниками даної групи є: коефіцієнт оборотності активів (авансованого капіталу), дебіторської та кредиторської заборгованості, обігових коштів, власного капіталу, основних засобів, грошових коштів, запасів, тривалість операційного та фінансового циклу.

Складність оцінки фінансового стану на основі показників оборотності міститься в їх індивідуальності для кожного досліджуваного підприємства і, як наслідок, у відсутності будь-яких нормативних значень.

Показники прибутковості та рентабельності відображають економічний ефект фінансово-господарської діяльності і розраховуються як співвідношення прибутку до величини доходів, витрат, активів або капіталу підприємства. Найбільш значимими з них вважаються: рентабельність активів, тобто величина прибутку, який отримує підприємство на одиницю вартості активів; рентабельність власного капіталу, що відображає прибутковість вкладених власниками коштів та інвестиційну привабливість; рентабельність реалізації, яка розраховується як співвідношення чистого прибутку до величини виручки від реалізації і є індикатором прибутковості продукції підприємства.

Існує необхідність врахування того, що розрахунок рентабельності реалізації буде об'єктивним у разі відсутності у підприємства інших видів доходів окрім виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки чистий прибуток є результатом усіх видів діяльності підприємства.

Показники ринкової активності виступають індикаторами інвестиційної привабливості. Найбільш традиційними з них є: прибуток на акцію, цінність, дивідендна доходність та балансова вартість акції, коефіцієнт дивідендних виплат, котирування акції, ліквідності акцій на біржі. Слід зауважити, що за даними бухгалтерської звітності можливо розрахувати тільки два з вищеназваних показників: коефіцієнт дивідендних виплат і балансову вартість простих акцій, які знаходяться в обігу.

Розрахунок показників даної групи практикується у розвинутих країнах в разі реалізації цінних паперів акціонерного підприємства за допомогою фондового ринку. В Україні, за рахунок недостатнього розвитку останнього та особливостей дивідендної політики вітчизняних підприємств (відсутності або нерегулярності дивідендних виплат) з'ясування ринкової активності застосовується тільки у невеликій кількості випадків.

На основі вищевикладеного для підвищення ефективності, достовірності й урахування специфіки господарської діяльності вітчизняних підприємств при проведенні коефіцієнтного аналізу їх фінансового стану, на нашу думку, доцільно запропонувати наведені нижче рекомендації.

1. Постійні зміни вітчизняного податкового законодавства обумовлюють доповнення традиційних напрямків деталізованого фінансово-

го аналізу (майновий стан, платоспроможність, фінансова незалежність, прибутковість і рентабельність, ділова і ринкова активність, аналіз темпів економічного зростання) розрахунком ефективності податкової політики підприємства, яку відображає коефіцієнт податкового навантаження. Даний показник розраховується як доля податкових виплат в загальному доході підприємства. Його визначення доцільно проводити за найбільш обтяжливими для фінансово-господарської діяльності підприємства податками, серед яких акцизний збір, податок на додану вартість та податок на прибуток:

$$ПН = \frac{АЗ + ПДВ + ПП}{ЗД}, \quad (1)$$

де *ПН* – податкове навантаження на підприємство; *АЗ* – акцизний збір; *ПДВ* – податок на додану вартість; *ПП* – податок на прибуток; *ЗД* – загальний доход підприємства.

Розподіл даного відношення на складові частини дає можливість визначити вплив окремих податків і зборів на результуючий показник:

$$ПН = \frac{АЗ}{ЗД} + \frac{ПДВ}{ЗД} + \frac{ПП}{ЗД}. \quad (2)$$

Формула може доповнюватися іншими податками і зборами, які мають істотне значення для роботи конкретного підприємства.

2. Доходи вітчизняних підприємств, як правило, складаються не тільки з виручки від реалізації продукції. Крупні підприємства отримують також інші доходи від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. В сучасних вітчизняних умовах ведення бізнесу до основних видів надходжень належать також інші операційні доходи – від оренди, реалізації активів та ін. Цей факт пояснюється існуванням у більшості підприємств надлишкових виробничих потужностей (будівлі й споруди, обладнання та ін.).

Чистий прибуток є результатом усіх видів господарської діяльності підприємства. Якщо питома вага інших видів доходів і надходжень, крім виручки від реалізації продукції, є суттєвою (більш ніж 10% валового доходу), доцільно замість показнику рентабельності реалізації використовувати розрахунок рентабельності загального доходу, який можна визначити за формулою

$$\text{Рентабельність загального доходу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сума усіх доходів і надходжень}}, \quad (3)$$

або чистого доходу, скоректованого на суму податкових зобов'язань (податок на додану вартість, акцизний збір, податок на прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності):

$$\text{Рентабельність чистого доходу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сума всіх доходів і надходжень} - \text{податки}} \cdot (4)$$

Таке обчислення варто застосувати також при розрахунку показнику оборотності активів і використанні математико-статистичних моделей для дослідження дії різних факторів на величину результативного признаку, у складі яких вважається за доцільне, при наявності істотних сум інших видів доходів крім виручки від реалізації, величину останньої замінити сумою загального або чистого доходу підприємства.

3. Використання нормативного значення показнику абсолютної ліквідності потребує певної обережності, обумовленої специфікою його складових, зокрема грошових коштів й короткострокових фінансових інвестицій, які є найбільш мобільною і мінливою частиною оборотних активів. Практично безперервний процес трансформації грошових коштів у інші види активів і їх нерегулярне оновлення в основному за рахунок погашення дебіторської заборгованості (нерідко з проходженням тривалого періоду між виникненням зобов'язання і його оплатою) пояснюють нестабільність і можливість отримання значних розбіжностей у величині даного показника при дослідженні його динаміки за декілька періодів.

Дослідження і розробки, спрямовані на більш повне відображення специфіки діяльності вітчизняних підприємств, а також на удосконалення методологічного апарату коефіцієнтного фінансового аналізу, є необхідними і актуальними. Даній меті відповідають запропоновані методичні рекомендації, спрямовані на підвищення результативності оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств.

Напрямами подальшого дослідження є обґрунтування теоретичного і методичного підходів до оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств з врахуванням нововведень податкового законодавства і форм бухгалтерської звітності.

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.

2. Шморгун Н.П., Головки І.В. Фінансовий аналіз. – К.: ЦНУ, 2006. – 528 с.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2003. – 656 с.

4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.

Отримано 01.12.2011