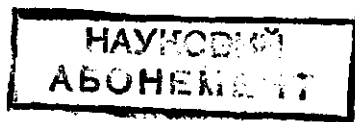


ОЦІНКА, АНАЛІЗ, ПЛАНУВАННЯ

ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА
ПІДПРИЄМСТВА



За редакцією
доктора економічних наук,
професора А.В. Чупіса



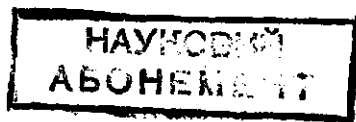
Суми 2001

ОЦІНКА, АНАЛІЗ, ПЛАНУВАННЯ

ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА
ПІДПРИЄМСТВА



За редакцією
доктора економічних наук,
професора А.В. Чупіса



Суми 2001

65.9(4укр)/290-93

УДК 658.14/17.012.12

ББК 65.290-93-2

Ч 92 0-93

Рецензенти:

д.е.н., професор В.П. Москаленко

д.е.н., професор І.В. Сало

д.е.н., професор О.М. Поляков

Автори:

А.В. Чупіс, М.Х. Корецький, О.Л. Кашенко,

С.М. Закоморний, В.А. Борисова,

Л.О. Рибіна, Ю.В. Скрипник

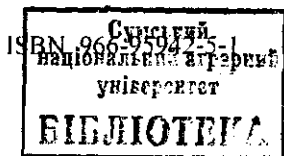
Ч 92 Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / За ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса. – Суми: Видавництво "Довкілля", 2001. – 404 с.

ISBN 966-95942-5-1

В монографії досліджені та узагальнені економічні проблеми оцінки, аналізу і планування фінансового становища підприємства в ринкових умовах. Розкрито сутність фінансового становища підприємства, фактори впливу на нього. Наведені методики оцінки й аналізу фінансового становища, запропонована методика фінансового планування, визначені й узагальнені шляхи покращання фінансового становища підприємства.

Для студентів вищих навчальних закладів, шкіл менеджменту та бізнесу, аспірантів, викладачів, наукових працівників, менеджерів.

ББК 65.290-93-2



© А.В. Чупіс, М.Х. Корецький,
О.Л. Кашенко, С.М. Закоморний,
В.А. Борисова, Л.О. Рибіна,
Ю.В. Скрипник, 2001.

© БНВП "ЕОНС",
Видавництво "Довкілля", 2001.

ВСТУП

Перехід до ринкової економіки по-новому порушує питання регулювання розвитку підприємства. Невтручання держави в господарську діяльність підприємств змушує їх самостійно шукати шляхи адаптації до ринкових умов, знаходити методи удосконалення своєї діяльності для забезпечення нарощування економічного потенціалу і конкурентноздатності.

Формування ринкових відносин і їх розвиток – це не автономний процес. Становлення нових фінансових відносин, що стосуються створення, розподілу і використання фінансових ресурсів, позначається на розвитку і функціонуванні підприємств як самостійних господарських одиниць. Одним із негативних моментів у нинішніх умовах є відсутність чітких уявлень про фінансову позицію підприємства. Пристосовуючись до своєрідних умов, що диктуються ринком, підприємства зазнають значних фінансових складнощостей у зв'язку з неправильним перерозподілом коштів і джерел їх створення. Значною мірою цьому сприяють інфляційні процеси, а також відсутність єдиної методології оцінки фінансового становища підприємства. У зв'язку з цим постає питання про створення єдиної методики оцінки, аналізу фінансового становища підприємства і його фінансового планування.

Викладений у книзі матеріал базується на основі аналізу теоретичних досліджень у цій галузі, що були проведені відомими вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами П. Саблуком, М. Дем'яненком, О. Василюком, І. Салом, В. Федосовим, Ю. Веригією, В. Москаленком, А. Гальчинським, С. Мочерним, О. Зарубією, В. Суторміною, В. Герасимчуком, С. Барнгольцем, А. Шереметом, М. Вудкоком, К.Р. Макконелом, С. Л. Брю, Е. Нікбахтом, А. Гроппеллі та ін.

В цьому дослідженні обґрунтована й обрана система показників, що, з одного боку, досить вірно і повно відображає фінансове становище підприємства на ринку, з іншого боку – вимагає мінімуму загальнодоступної інформації. Фінансове становище підприємства пропонується розглядати з точки зору чотирьох напрямків оцінки: фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності діяльності й економічного потенціалу.

Аналіз сучасної ефективності використання фінансових ресурсів на вітчизняних підприємствах показує, що вони використовуються неефективно. Це є наслідком неоптимального розподілу активів підприємства і джерел їх фінансування. Формування оптимальної структури активів підприємства і фінансових джерел повинно починатися з визначення чинників, що впливають на поточне фінансове становище, використовуючи при цьому певний алгоритм розрахунку показників. Виявлення подальшої зміни чинника та самої можливості його зміни і повинно визначати фінансову стратегію підприємства, складати основу рекомендаціям щодо вибору шляхів поліпшення фінансового становища підприємства.

В монографії поданий і алгоритм оцінки ефективності запровадження різноманітних форм безготівкових розрахунків, запропонована система показників, що певною мірою відображає вплив форм безготівкових розрахунків на фінансове становище підприємства.

В сучасних умовах все більш важливого значення набуває принцип наукової обґрунтованості планування, що передбачає економічне обґрунтування фінансових показників і планів, які відображають реальні процеси економічного і соціального розвитку, збалансованість всіх фінансових ресурсів. Проблема гнучкості і надійності фінансового планування зростає із збільшенням обсягів виробництва, розширенням його структури і номенклатури, умовами, що склалися на ринку реалізації товарів і послуг. В книзі запропоновані нові підходи до розробки фінансового плану на підприємстві із застосуванням економіко-математичних методів.

Розроблення оптимального плану виробництва і його економічна інтерпретація дозволяють підприємству здійснювати необхідні структурні зміни в товарному виробництві без додаткових капіталовкладень. Проведення політики гнучкого фінансового планування і контролю допомагає підприємству скоріше реалізовувати власну концепцію переходу до ринку, підвищує його конкурентоспроможність.

Запропоноване науково-методичне видання може використовуватися рівною мірою як викладачами, так і студентами економічних спеціальностей вузів при вивченні таких дисциплін, як «Економічний аналіз», «Фінанси», «Фінанси природокористування», «Фінанси АПК», «Гроші і кредит», «Фінансовий менеджмент», «Економіко-математичне моделювання». Книга також може бути корисною для наукових і практичних працівників фінансової сфери в частині розробки і реалізації різних способів поліпшення фінансового становища підприємства, удосконалення методології його оцінки, застосування економіко-математичних методів при фінансовому моделюванні господарської діяльності підприємства, а також оптимізації структури його фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 1. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

СИСТЕМНЕ УЯВЛЕННЯ ФІНАНСІВ

Перехідний процес, що відбувається зараз в економіці України, передбачає, перш за все, перерозподіл ресурсів і прав власності на них. Ефективна фінансова система може надати велику допомогу у вирішенні цього завдання. Успіх ринкових реформ в Україні залежить від стійкості фінансової системи, яка створюється і розвивається вже в нових умовах господарювання. Світовий досвід показує, що в країнах з розвинутою фінансовою системою спостерігається більш швидке і поступове економічне зростання тоді, коли вони краще пристосовані до економічних потрясінь.

Створення нової фінансової системи потребує не тільки часу і коштів. Перш за все воно потребує теоретичного обґрунтування самої моделі фінансової системи, яка була б спроможна не тільки безперебійно і ефективно обслуговувати весь економічний оборот відповідно потребам ринку, які змінюються з часом, а й сприяла б росту економічної активності українського суспільства взагалі.

Термін “фінансова система” вже давно і міцно увійшов в нашу свідомість. Фінансово-кредитні словники трактують його і у вузькому, і в широкому розумінні, однак, на нашу думку, не дають все ж таки уявлення про фінанси як систему.

Уявляючи фінансову систему як “систему фінансових установ” (у вузькому розумінні), ми можемо віддалено зафіксувати її першу системну ознаку, яка формується як структурно-організована цілісна сукупність більш простих її частин – так званих підсистем. При більш уважному погляді виявляється деяка схоластичність такого трактування фінансової системи, оскільки відсутній опис самої “системи” фі-

нансових установ з її підсистемами. Тому ми не можемо, виходячи лише з цього, представити фінансову систему як цілісність зі своїми підсистемами, як того потребує системне уявлення.

Далі, розглядаючи фінансову систему як “сукупність фінансових установ”, ми також можемо лише віддалено зафіксувати другу важливу ознаку систем: “взаємозв’язок підсистем, їх взаємодію в процесах цілеспрямованого функціонування системи і взаємний вплив як на власні властивості, так і на властивості системи в цілому”. Однак, не маючи чіткого уявлення про функціональні підсистеми фінансової системи, системного уявлення про фінанси теж не виникає. Для цього необхідно з’ясувати фінансові відносини як взаємозв’язки між певними підсистемами, розчленувати їх сукупність між установами, що їх фізично утворюють.

Таким чином, можна зробити висновок, що накопичені знання з фінансів до сих пір достатньо не систематизовані. Адже ринкові реформи спрямовані на формування ринку, який є, перш за все, упорядкованою складною економічною системою. Враховуючи, що фінансова система є свого роду “нервовим центром” будь-якої економічної, а тим більше ринкової системи, необхідність системного уявлення про фінанси є нагальною.

Намагаючись скласти системне уявлення про фінанси, необхідно згадати й інші (не менш важливі) ознаки, загальні, тобто характерні для всіх систем.

Третьою важливою ознакою всіх систем є їх ієрархічність. Кожна підсистема може розглядатися спрощено як система молодшого рангу, яка також потребує уявлення у вигляді сукупності ще простіших взаємопов’язаних компонентів. Таке розчленування систем, або їх декомпозицію, можна проводити аж до самих підсистем самого молодшого рангу, які в теорії систем мають назву елементарних. Їх ділення вже не уявляється доцільним для з’ясування сутності функціонування даної системи. В свою чергу кожна система входить як підсистема до іншої, більш значної і складної си-

стеми – так званої системи старшого рангу. Для того, щоб всі ці системи були співставні, треба, щоб вони узгоджувались відповідно до системоутворюючого фактора.

Четвертою суттєвою ознакою, також загальною для всіх систем, є те, що процеси їх функціонування відтворюються в часі, тобто ці системи є динамічними. Важливо підкреслити, що всі біологічні, соціально-економічні і деякі технічні системи водночас є також системами, які розвиваються.

І, нарешті, характерною ознакою систем є їх цілеспрямованість. З точки зору Олпнера С.Я., взагалі “система є пошуковим процесом” [214].

У всіх системах завжди відбуваються цілеспрямовані процеси, сукупність яких і являє функціонування системи в цілому. Механізмом регулювання фінансової системи є вплив фінансової політики держави на її функціонування. Для ефективного функціонування будь-якої системи вкрай необхідно, щоб процеси, які відбуваються в ній, були цілеспрямованими. І фінансова система не є винятком. Тому необхідно мати певну систему цілей, на досягненнях яких орієнтується фінансове управління. При цьому повинна обиратись така цільова концепція фінансів, котра була б водночас придатна і для держави як соціально-економічної сукупності фізичних і юридичних осіб, так і її окремих елементів. Крім того, така цільова концепція фінансів має враховувати і світові фінансові орієнтири.

Як відомо, реальною метою соціально-економічної системи (надсистеми) є підвищення національного добробуту. Виходячи з цієї головної мети, треба побудувати таку розвинену систему цілей (дерево цілей), яка б відповідала наступним вимогам [132]:

- несуперечливість: цілі різних рівнів не повинні бути взаємосуперечливі;

- підпорядкованість: цілі нижчого рівня повинні бути підпорядковані цілям більш високого рівня, виходити з них та забезпечувати їх досягнення;
- узгодженість: цілі різних рівнів повинні бути ув'язані з усіма відповідними показниками;
- повнота: система цілей повинна включати всю сукупність підцілей, які виходять з головної цілі та необхідні для її досягнення;
- визначеність: формулювання цілей повинно забезпечувати можливість оцінки їх досягнення в кількісній чи порядковій формі;
- реальність: цілі повинні формулюватися таким чином, щоб була забезпечена можливість досягнення їх у встановлені терміни при наявних засобах та ресурсах;
- конкретність: цілі повинні виражатися в конкретних показниках;
- комплексність: при формулюванні цілей повинен бути відображений комплекс екологічних, економічних, соціальних та інших вимог.

Таким чином, загальна мета – підвищення національного добробуту – повинна виявлятися у ряді підцілей. Цілеспрямованість фінансової системи як соціально-економічної системи молодшого рангу підпорядковується загальній меті. Разом з тим фінансова система повинна мати свої цільові параметри, за допомогою яких відображається у часі і просторі певний вектор кінцевих продуктів цієї системи. При розробці цільової концепції фінансової системи слід виходити з формування її реальної мети. І такою метою, на наш погляд, є зростання, накопичення національного багатства, його спрямування на підвищення національного добробуту.

Існує досить поширена думка, що національне багатство являє собою обсяг накопиченої на певний термін часу уречевленої праці всього суспільства за весь час його виробничої діяльності, тобто сукупність наявних матеріальних об'єктів та продуктів, створених працею людини незалежно

від їх призначення і форм власності. Тому економічну категорію з таким змістом можна назвати штучно відтворювальним національним багатством. При цьому кожен з таких елементів повинен задовольняти будь-яку потребу або безпосередньо, або опосередковано – як засіб виробництва.

Поряд з таким розумінням, національне багатство може тлумачитися і більш широко: як сукупність економічних благ, тобто всіх елементів, які мають економічну цінність. За такого розуміння до національного багатства, крім штучно відтворювального матеріального багатства, вже будуть належати земля, ліси, надра, водні ресурси тощо [217].

Зростання національного добробуту, якщо розуміти під ним добробут згідно з концепцією сталого розвитку, обумовлене, перш за все, зростанням національного багатства, яке відповідає водночас соціальним, економічним та екологічним вимогам суспільства, об'єднаного самостійною державністю. Об'єктивною підставою скорочення є його недостатнє відтворення, суб'єктивними – географічний і юридичний відтік. Так, наприклад, національне багатство буде скорочуватися, якщо в державі набувають розвитку еміграційні процеси. Скорочення національного багатства може також відбуватися за умов незбалансованого інвестування економіки іншими державами, що не супроводжується розширенням відтворенням фінансово-промислового, природного і трудового капіталу держави.

При розробці цільової концепції фінансової системи як системи молодшого рангу по відношенню до економічної системи вихідним пунктом звичайно обирається матеріальне виробництво, оскільки саме тут, перш за все, виникають економічні відносини (в тому числі і фінансові) та екологічні проблеми. Тому економічні відносини слід вважати системоутворюючим фактором економічної системи. Виходячи з цього, фінансова система тепер може розглядатися як результат визначеного етапу еволюції економічних відносин. Нам вважається цілком природно, що фінанси, як особливі економічні відносини, увібрали в себе всю складність товар-

но-грошових відносин. Тому ми вважаємо за доцільне означити всю їх сукупність як фінансову сферу економіки. Остання може розглядатися за декількома рівнями ієрархії у відповідності з її еволюційним розвитком і наповненням речовинним змістом. На кожному з них можна виділити свої системи, які мають певні фінансові функції. Кожний елемент – це, в свою чергу, система наступного рівня ієрархії зі своєю функцією [133].

Всю фінансову сферу економіки умовно можна поділити на декілька ієрархічних рівнів організаційної складності: домашнє господарство, господарські суб'єкти, сукупність фінансових та кредитних установ, фінансова система і, нарешті, фінансовий сектор економіки.

Нами здійснена спроба уявити фінансову сферу економіки як систему особливих економічних відносин саме по цих рівнях ієрархії з виділенням елементів систем даного рівня і визначенням фінансової функції (спроможності) систем кожного рівня.

1. Домашнє господарство – з точки зору фінансової науки, це економічні суб'єкти індивідуального, сімейного господарювання – фізичні особи та їх сукупність, які приймають участь у процесі формування, розподілу і використання різних фондів грошових засобів. Їх участь у формуванні суспільних (загальнодержавних) фондів грошових засобів можна визначити як пасивну, оскільки вона регламентована законодавчо-правовими актами про оподаткування і не вимагає ініціативи. Разом з тим, у формуванні власних фондів грошових засобів та розподілі (перерозподілі) державних грошових фондів фізичні особи – представники домашніх господарств – приймають досить активну участь (заробітна плата, рента, пенсії, допомоги, житлові субсидії, пільги тощо). В цілому вони створюють досить-таки специфічну та малодосліджену сферу фінансів – фінанси домашніх господарств.

Головна економічна функція домашніх господарств – обмін факторами виробництва з економічною системою. В

ринкових умовах практично єдиним шляхом домашніх господарств, який може забезпечити їх пристосування до навколишнього економічного середовища, в ринкових умовах є шлях накопичення факторів виробництва, привабливих для сфери бізнесу, і, що дуже суттєво, – накопичення прав власності на них. До факторів виробництва звичайно відносять землю, капітал, працю і підприємливість. Їх сукупність уявляє "багатство" на рівні домашнього господарства, зростання та ефективне використання якого і забезпечує підвищення його добробуту. Останнє на сучасному рівні розвитку товарно-грошових відносин звичайно відбувається завдяки фінансовим відносинам, тобто відносинам, які виникають під час руху вартості в товарній та грошовій формі, точніше руху як трансферу цих форм вартості, та які мають певний фінансовий результат.

2. Господарські суб'єкти – це юридичні особи, різноманітні як за своїм складом, так і складністю своєї організації. Всіх їх об'єднує одна загальна функція – виробництво матеріальних благ (товарів, послуг). Господарські суб'єкти також утворюють декілька рівнів складності: підприємець, мале, середнє і велике підприємство (установа, організація, об'єднання), асоціація, корпорація, галузь.

Склад господарських суб'єктів і складність їх організації можна описати за різними ознаками їх конфігурації: відношенням до форм власності (приватне – акціонерне комунальне – державне тощо) та їх сполученням (орендне, колективне, товариство тощо); за галузевою спеціалізацією діяльності тощо.

Разом з тим, не дивлячись на всі видові різноманіття господарських суб'єктів, всі вони рівною мірою мають у своєму розпорядженні свій фінансово-кредитний механізм, використання якого дозволяє їм виживати і еволюціонувати в економічному середовищі, що змінюється. Однак, якщо цей механізм використовується неефективно і зміни середовища починають перевищувати поріг фінансової стійкості окремого господарського суб'єкта, то можливість його банк-

рутства останнього з наступною ліквідацією або з наступною реорганізацією дуже велика.

На мікрорівні фінансово-кредитний механізм являє взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансовими і кредитними ресурсами підприємства. Вони служать конкретним вираженням сукупності фінансових відносин підприємства.

3. Фінансово-кредитні установи – це сукупність установ, які об'єднуються однією специфічною економічною функцією – діяльністю у сфері фінансів і кредиту. Ця функція є системоутворюючим фактором, а елементи, які створюють дану систему – це установи.

На макрорівні фінансово-кредитний механізм виступає як система фінансових та розрахунково-кредитних форм та методів управління грошовим господарством держави, включаючи прийняття та виконання управлінських рішень як реакції на цінові сигнали економічного середовища. При цьому всі суб'єкти управління діють в межах єдиного законодавства з обов'язковим урахуванням існуючих умов підприємницької діяльності.

Внутрішня структура фінансово-кредитного механізму макрорівня виявляється на основі структурно-функціонального аналізу, використання якого дозволяє виділити його специфічні підсистеми – рушійні сили всього механізму. Такими підсистемами є:

- бюджетне та грошово-кредитне прогнозування, програмування та планування;
- фінансовий інструментарій (методи, способи, інструменти, важелі та стимули);
- фінансовий менеджмент.

Ці підсистеми, в свою чергу, мають свою власну функціональну структуру. На рис. 1.1 наведена відповідна блок-схема фінансово-кредитного механізму макрорівня.

Дослідивши та проаналізувавши структурну складність фінансової системи, ми встановили, що це складно організо-

вана динамічна система, яка має, щонайменше, два рівня складності – фінансовий та кредитний. Крім того, фінансова система цілеспрямована, як і економічна система взагалі, на підвищення добробуту. Тому функціональним призначенням фінансової діяльності на макрорівні є створення грошових фондів, які забезпечують перерозподіл національного багатства, де розподіл та перерозподіл національного доходу є лише її моментом. Виходячи з того, що фінансова система має певне призначення (або функцію), ми повинні і вивчати її, перш за все, як функціональну систему.

Блок 1. Бюджетне та грошово-кредитне прогнозування, програмування та планування	Блок 2. Фінансовий інструментарій (важелі та стимули)	Блок 3. Фінансовий менеджмент
1. Стратегічний фінансовий маркетинг (аналіз, прогнозування валютної кон'юнктури, визначення курсу національної валюти, розробка фінансової політики). 2. Тактичний фінансовий маркетинг (вплив на економіку за допомогою механізму цін, визначення обсягу грошової маси та планування напрямку її змін). 3. Оперативний фінансовий маркетинг (розробка плану заходів).	1. Грошово-кредитні інструменти: • грошово-кредитна емісія; • операції на відкритому ринку; • процентна політика; • політика банківських резервів, рефінансування; • валютні операції. 2. Бюджетні інструменти: • норми амортизаційних відрахувань; • податки та податкові пільги; • субсидії, дотації, субвенції; • індексація.	1. Впорядкування організаційної структури фінансової діяльності (ліцензування фінансово-кредитної діяльності, операцій в іноземній валюті, операцій з цінними паперами тощо). 2. Розробка та встановлення правового режиму (фінансове право). 3. Бюджетна ініціатива. 4. Управління державним боргом.

Рис. 1.1. Фінансово-кредитний механізм на макрорівні

Функціональна система не обов'язково має організаційне оформлення. Головне в ній – це її призначення, а саме цілеспрямованість на вирішення певної суспільно значущої задачі. Поняття функціональної системи більш широке, ніж інші поняття [248]. Загалом, функціональна система включає декілька організаційних технічних систем. Зв'язки між елементами функціональної системи більш умовні, не досить тісні, і, крім того, можуть бути обмеженими. Ці зв'язки визначаються, перш за все, характером виконуваних дій (функцій) та здійснюються постійно, але частіше мають тимчасовий характер. Деякі з цих зв'язків можуть бути порушені. Та все ж при цьому функціональна система продовжує своє функціонування, хоча і з меншою ефективністю.

До складу функціональної системи входить декілька функціональних підсистем, які, в свою чергу, можуть бути багатоскладовими, багаторівневими та багатофазовими, але їх поєднує загальна головна функція, завдяки чому функціональна система має ознаку багатосистемності.

Системний рівень дослідження фінансів передбачає опис взаємопов'язаної роботи її функціональних підсистем з організаційною складовою (фінансово-кредитними установами). А узагальнений рівень взаємодії передбачає побудову моделі внутрішньої сфери. Тому доцільним є розбивка, декомпозиція цієї внутрішньої сфери на системи. Або, якщо виходити із сукупності існуючих її елементів (фінансово-кредитних установ), потрібен синтез внутрішньої сфери фінансової системи.

Побудова функціональної моделі фінансової системи потребує попереднього визначення закону, якому підкоряється як сама система, так і її елементи. Тому встановимо, що початковим законом функціонування сучасної фінансової системи є закони грошового обігу. Виходячи з цього, визначимо всі відомі системи, які мають справу з грошовим обігом:

1. Грошова система. Звичайно її визначають як форму організації грошового обігу в країні, що складається історично-

чно та закріплюється законодавчо. Сучасна грошова система є також багатоскладовою. У грошовій системі можна виділити дві функціональні підсистеми:

– безпосередньо грошова (або монетарна), функція якої полягає у забезпеченні саме грошового обігу у формі грошей як товару;

– грошово-кредитна, яка забезпечує обіг грошей у формі знаків вартості, тобто кредитних грошей.

Крім того, грошова система містить організаційну підсистему, якою є емісійна система. Функція емісійної системи полягає у визначенні порядку випуску в обіг грошових знаків. Грошова система з часом розвивається, що робить її динамічною або багатозафазовою. В якості її фазової підсистеми можна розглядати валютну систему як державно-правову форму організації обігу грошей у порівнянні до валюти інших держав.

Валютну систему ще називають системою валютного регулювання. Всі визначені функціональні системи грошової системи мають свою специфічну спрямованість, але їх всіх поєднує загальна функція грошової системи – забезпечення економічного обігу необхідною кількістю платіжних грошових засобів. По відношенню до фінансової системи грошова система виконує забезпечувальну функцію, а саме – функцію речовинного забезпечення.

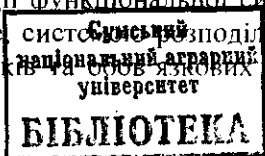
2. Кредитно-розрахункова система. Її ще звуть кредитно-банківською. Головна функція цієї системи полягає в перерозподілі національного доходу у вигляді тимчасово вільних грошових засобів юридичних та фізичних осіб. Виходячи з перерозподільчої функції, кредитно-розрахункова система є природним елементом фінансової системи. Тобто кредитно-розрахункову систему можна визначити як її енергетичну підсистему. Кредитно-розрахункова система відповідальна повністю за ефективність використання фінансових ресурсів, рух яких опосередковується кредитними відносинами.

Кредитно-розрахункова система має дві підсистеми: кредитну та розрахункову. Кредитна система виконує функцію мобілізації тимчасово вільних грошових засобів та їх розподіл. Складовою кредитної системи є банківська система. Розрахункова система забезпечує грошові розрахунки між суб'єктами фінансових відносин, тобто забезпечує рух фінансових потоків. Особливе місце у розрахунковій системі посідає система безготівкових розрахунків, система електронних платежів.

Кредитно-розрахункова система повністю уособлюється в банківській системі. В той же час кредитна система не обмежується банківською, бо до неї залучаються й інші фінансово-кредитні установи.

В ринковому середовищі фінансово-кредитні установи як економічно самостійні суб'єкти господарювання виконують функцію фінансових посередників у переміщенні вільних фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб. Вони акумулюють незначні, часто короткострокові заощадження численних дрібних власників грошових засобів та надають великі суми на тривалий час тим, кому ці кошти потрібні. Значна частина фінансових посередників має унікальні риси, але всім їм притаманна одна загальна властивість: вони випускають власні зобов'язання, тобто позичають гроші у суб'єктів, які мають їх надлишок та від власного імені дають в борг суб'єктам, які зазнають дефіциту коштів. В цьому розумінні ні брокери, ні ділери, ні навіть валютні біржі не є фінансовими посередниками [178].

3. Бюджетна система. Іще цю систему розглядають як сукупність всіх бюджетів країни, або як бюджетний устрій країни. В останньому значенні бюджетна система обмежується бюджетами, тобто кошторисами доходів та видатків, які затверджені в законодавчому порядку. Звичайно, це державний бюджет та позабюджетні цільові грошові фонди. Але з позиції функціональної системи бюджетна система є, перш за все, системою розподілу національного доходу у вигляді податків та обов'язкових платежів юридичних та фізичних



осіб. Ця функція є спорідненою до функції кредитно-розрахункової системи. Бюджетна система, виходячи з її розподільчої функції, також є природною складовою фінансової системи. Бюджетна система повністю відповідає за ефективність використання фінансових ресурсів, рух яких опосередковується законодавством, тобто правовими відносинами.

Сучасна бюджетна система досить складна та містить декілька власних функціональних підсистем. Відповідно до того, що бюджети мають доходну та видаткову частини, в бюджетній системі функціонують податкова та казначейська підсистеми. На податкову систему покладено функцію забезпечення доходної частини бюджету. Функція казначейської системи виконавча, тобто казначейська система звичайно виконує касове виконання бюджету.

Таким чином, головними функціональними підсистемами фінансової системи ми вважаємо:

- грошову систему як забезпечувальну фінансову підсистему;

- позикову систему як фінансову підсистему вторинного розподілу/перерозподілу національного доходу (вільні фінансові ресурси);

- бюджетну систему як фінансову підсистему первинного розподілу національного доходу.

Визначені функціональні підсистеми фінансової системи є теж багатоорганізованими, багаторівневими та багатофункціональними. При цьому може скластися враження, що грошова система є “елементом фінансової системи, чужорідним по відношенню до кредитно-розрахункової та бюджетної системи” [69]. Але це враження зникає, якщо розглядати сучасні зв’язки бюджетної системи з грошовою. І, перш за все, цей зв’язок виявляє себе в тому, що бюджетний дефіцит як незадовільний фінансовий стан держави взагалі спричиняє порушення як в емісійній системі (грошова емісія казначейських зобов’язань), так і у валютній (встановлення курсу

національної валюти), не кажучи вже про податкову, банківську тощо

Розробляючи функціональну модель сучасної фінансової системи, призначенням (функцією) якої є, як ми встановили, розподіл та перерозподіл національного багатства, а не лише національного продукту/доходу, ми змушені визнати її незавершеність та усунути цей недолік.

Функціональна модель сучасної фінансової системи, яка б відповідала вимогам сталого розвитку, може мати завершену конфігурацію лише тоді, якщо до неї залучити фінансове право сучасного інституту власності. Доперебудовна вітчизняна система не мала такої потреби, оскільки інституту розвиненої власності не існувало в державі взагалі. А оскільки не було такої потреби і призначення, то не було і такої функції. Слід відзначити, що і досі на цей час інститут власності, хай і досить нерозвинений, слабкий, не має своєї певної галузі досліджень: економіка чи фінанси. А втім, на жаль, таке питання і не виникає чомусь в жодній з цих наук. Тому можна із впевненістю казати, що інститут власності як нове економічне явище для нашого суспільства стоїть, так би мовити, поза економічною наукою. Дослідження цього економічного феномена мають поверхневий характер, бо стосуються більш соціально-організаційних форм власності, та в ліпшому разі – економічної оцінки цих перетворень.

Ми вважаємо, що інститут власності, перш за все, є об'єктом фінансових досліджень, бо саме з ним пов'язується проблема розподілу/перерозподілу національного багатства, який здійснюється (або має здійснюватися за сучасними вимогами) у грошовій формі. Ми також вважаємо за потрібне внести інститут власності до функціональної моделі сучасної фінансової системи. Тому ми пропонуємо визначити інститут власності як правову функціональну підсистему фінансової системи (або фінансове право).

Розглянемо таку пропозицію детальніше та обґрунтуємо її ретельніше. Зараз вважається досить правильним те, що "основні умови, вплив яких створює передумови для ефек-

тивного функціонування ринкового механізму (максимальна свобода економічного суб'єкта та його відповідальність за результати господарської діяльності, демократизація економіки та управління; конкуренція виробників; вільне ціноутворення, відкритість економіки), забезпечуються лише при різноманітності форм власності та їх рівноправності" [180]. Тому, виходячи лише з цієї констатації факту, вже є можливість не без підстав стверджувати, що роздержавлення та приватизація, що здійснюються в рамках економічної реформи, — є засобом, методом, прийомами розподілу/перерозподілу національного багатства, до яких вдається держава з метою підвищення добробуту, тобто є фінансами перехідного періоду.

Роздержавлення являє собою перетворення відомчих державних та місцевих (муніципальних) підприємств в акціонерні товариства, товариства та орендні підприємства, які мають господарську самостійність. Перетворення полягає у виведенні підприємств з-під директивного управління міністерств та відомств. При цьому держава по відношенню до підприємств виступає в ролі акціонера або орендаря. При роздержавленні відбувається перерозподіл (передача) прав власності державних органів управління між новими суб'єктами, тобто, як це кажуть зараз, — зміна організаційно-правової форми господарювання; власником при цьому залишається держава.

З фінансової точки зору розподілу національного багатства не відбувається, але при цьому змінюється організаційна форма його використання, що певно впливає на його якісно-кількісні характеристики. При роздержавленні метою є зміна організаційної структури національного багатства, яка, як вважається, і повинна забезпечити підвищення добробуту в цілому.

На відміну від роздержавлення, приватизація передбачає не лише зміну суб'єкта власності (власника), а і форми власності шляхом придбання громадянами або їх об'єднан-

нями у держави, місцевих рад в приватну (колективно-пайову) власність підприємства.

Головними цілями приватизації є:

- формування прошарку приватних власників;
- підвищення ефективності діяльності підприємств;
- соціальний захист населення та розвиток соціальної інфраструктури за рахунок коштів, одержаних від приватизації;
- сприяння фінансовій стабілізації;
- створення певного ринкового середовища та де-монополізація держави як господарського суб'єкта;
- залучення коштів зарубіжних інвесторів.

Виходячи з перелічених завдань приватизації, навіть недосвідченому у ринковій економіці обивателю повинні бути зрозумілі фінансові функції приватизації: створення грошових фондів нетрадиційним способом (приватизація), їх розподіл/перерозподіл та використання з метою підвищення добробуту населення. Ми вважаємо, що вже це є достатнім обґрунтуванням того, що інститут власності як правова система фінансів ринкового типу, безумовно, є функціональною підсистемою загальною фінансової системи. Інша річ, що її функціонування у складі фінансової системи повинно бути обов'язково керованим, а її зв'язки повинні бути узгоджені з іншими підсистемами (грошовою, податковою, бюджетною).

Виходячи з вищенаведеного дослідження функціональності фінансів як відповідної системи, схематично окреслимо її контури (рис. 1.2).

До цього додамо ще те, в чому полягає, на нашу думку, різниця між вітчизняною "перехідною" фінансовою системою і фінансовими системами розвинених країн. Як нам здається, різниця полягає у функціональному призначенні виявлених функціональних підсистем, таких як грошова та

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 1. Функціонування підприємства в ринковій економіці

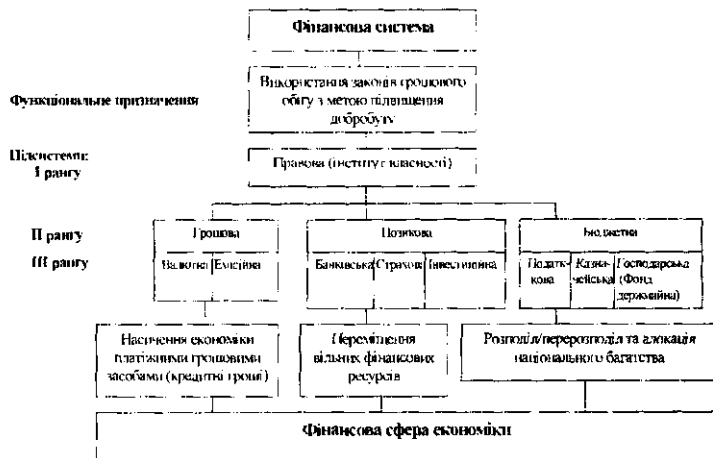


Рис. 1.2. Функціональна модель фінансової системи

правова. Справа в тому, що правова система, яку ми визначили як розподільчу систему інституту власності (приватизація) по відношенню до нашої вітчизняної вже і не монополярно-державної економіки, є алокаційною системою, в той час як грошова є забезпечувальною. Інше функціональне їх призначення у ринково розвинутих фінансових системах, точніше – полярне. Як відомо, інститут власності у розвинених країнах с природним, історичним елементом їх економіки, тому саме він виконує забезпечувальну функцію. А грошова система з її механізмом регулювання грошової маси є по відношенню до фінансової системи алокаційною, адаптаційною, тобто такою, яка вже пристосовує закони грошового обігу до змін форм власності. Тому, виходячи з цього, у фінансах перехідного періоду особливе місце посідає саме приватизація як сукупність способів, методів, прийомів розподілу/перерозподілу національного багатства. Не буде значного перебільшення казати, що приватизація по відношенню до процентної політики є суперпріоритетним колом фінансових досліджень у перехідній економіці.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА І ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

У науковій літературі більшість авторів схильні вважати стан справ підприємства і його фінансове становище на ринку як «фінансовий стан» підприємства [18, 54, 147, 192]. Однак між поняттями «фінансовий стан» і «фінансове становище» підприємства існують певні різниці, тим більше в контексті його оцінки.

Оцінка фінансового стану підприємства як здатності здійснення тих або інших операцій у певних умовах, обмежених рамками економічного механізму, спирається на дослідження потенціалу його економічної активності [52]. Це досить складна і кропітка робота, що вимагає поглибленого вивчення поведінки підприємства якби зсередини. Таке розуміння терміну «стан» виключає можливість використання його в поняттєвому апараті при вирішенні економічних завдань, тому що вивчення фінансового стану має практичну цінність насамперед в галузі психології фінансового управління [272].

Частіше викликає інтерес рівень фінансового стану, зафіксований, з одного боку, певним моментом часу (точкою приведення), а з іншого боку – відповідним цьому моменту фіксованим набором значень показників, що якомога повніше відображають наявний потенціал підприємства, і відповідно до цього прогнозувати той або інший крок щодо інших суб'єктів відносин.

Мова не про те, варто чи не варто поступати тим або іншим чином. Головне – визначити самому можливість поступати так чи інакше. І якщо така можливість є, тоді будь-який, навіть самий елементарний алгоритм аналізу дозволить оцінити імовірність дій підприємства в зовнішніх умовах, що склалися на даний момент часу. Маючи такий набір даних, підприємство зможе для себе обрати найбільш ефективний шлях подальших дій. Наявність же таких даних

про інших суб'єктів господарювання є запорукою плідних, взаємовигідних і надійних відносин між даним підприємством і підприємствами-партнерами або підвищення довіри до інших суб'єктів відносин із свого боку.

Таким чином, очевидна нелогічність використання терміна «стан» припускає його заміну більш точним і конкретним терміном. Для цього необхідно звести систему даних, які використовуються для прийняття певних рішень, до поняття «фінансове становище» підприємства, що повинно характеризуватися системою параметрів або показників. При цьому необхідно усвідомлювати, що система параметрів і перелік показників не можуть бути раз і назавжди встановлені. В залежності від умов змінюється значущість того чи іншого параметра і відповідного показника. В умовах, що відрізняються від існуючих, потреба в деяких параметрах може відпасти, а в деяких – з'явитися. Тому необхідно періодично здійснювати коригування окремих елементів даної системи.

Крім того, показники можуть бути абсолютними і відносними, основними і допоміжними, простими і синтетичними і т.д. Значення їх – максимальні, мінімальні, середні, середньозважені, припустимі, нормативні, а також розраховані, прийнятні, фактичні тощо. У цілому ж вони дають узагальнюючу (звичайно, до необхідного рівня узагальнення) якісну характеристику стану підприємства на певний момент часу і рівня його фінансових можливостей у сформованих умовах [291]. Розглядаючи фінанси підприємства як сукупність відносин, пов'язаних із створенням, розподілом і використанням коштів, ми підходимо до того, що «фінансове становище» – це узагальнююча якісна економічна характеристика підприємства. Вона повинна відображати наявність фінансових ресурсів і ефективність їх використання, (потенціал) але для цього необхідно враховувати можливість застосування поряд із показниками фінансової діяльності, поширеніми в попередній практиці, відносні синтетичні показники та їхні граничні значення.

Фінансове становище підприємства багато в чому залежить від структури активів і джерел їх фінансування, що відображається в бухгалтерському балансі. Під впливом різних чинників на підприємстві може скластися незадовільна структура бухгалтерського балансу. Це такий стан майна і зобов'язань боржника, коли за рахунок належного йому майна неможливо забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед кредиторами через недостатній ступінь ліквідності майна підприємства-боржника. При цьому загальна вартість зазначеного майна може дорівнювати загальній сумі зобов'язань або перевищувати її. Незадовільна структура бухгалтерського балансу говорить про те, що підприємство, яке має такий баланс, є фінансово нестійким [283].

Таким чином, під «фінансовим становищем» підприємства варто розуміти забезпеченість суб'єкта господарювання власними і позиковими коштами, можливість і ефективність їх використання у своєму обороті за сформованих економічних умов.

Аргументи, приведені на користь використання поняття «фінансове становище» підприємства, відносяться і до оцінки фіксованого стану підприємства. Водночас необхідно розкрити і соціально-економічну характеристику підприємства, що відповідає певному рівню стану – фінансовому становищу. З цього погляду пропонується використовувати поняття «фінансова стратегія» підприємства як вид управління. Поняття «стратегія» у самому загальному розумінні означає розробку цільових установок економічного розвитку підприємства і альтернативних шляхів їх реалізації, сукупність яких дозволяє досягти набору поставлених цілей у довгостроковій перспективі.

Для досягнення ринкового успіху стратегія повинна будуватися на економічній основі. Хомініг І.П. зауважує, що слід розрізняти економічну теорію та теорію стратегії [345, с.8]. Економічна теорія перш за все має справу з моделями. Економічну теорію можна уявити як сукупність взаємопов'язаних часткових теорій. теорія стратегії - це концептуальне

уявлення проблеми, яка вирішується, з опорою на теорію. Теорія стратегії орієнтована на розробку практичних рекомендацій, має інтеграційний характер, претендує на охоплення взаємозалежності та зв'язку практичних проблем.

Відомий спеціаліст в області стратегічного менеджменту К. Ендрюс визначає природну сутність поняття стратегії наступним чином: стратегія - це те, що підприємство може, зобов'язано та хоче робити.

Багато закордонних економістів займаються дослідженням теоретичних та практичних аспектів стратегії підприємства.

Американський дослідник Д. Чандлер вважає, що «стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей» [292, с. 204]. Західні економісти Кларк Р., Вільсон В., Дейс Р., Надо С., дають визначення фінансової стратегії в широкому плані і пов'язують її з фінансовою політикою і фінансовим плануванням. Фінансова стратегія показує напрям розвитку підприємства в майбутньому. Фінансова стратегія – це основа для вибору альтернативи, організації фінансових відносин.

При оцінці вибору фінансової стратегії рекомендується дати відповідь на наступні п'ять питань:

- 1) чи є дана стратегія внутрішньо сумісною з можливостями підприємства?
- 2) чи передбачає дана фінансова стратегія припустимий ступінь ризику?
- 3) чи володіє підприємство необхідними ресурсами для реалізації даної фінансової стратегії?
- 4) чи враховує дана фінансова стратегія можливі види небезпеки й альтернативи?
- 5) чи є дана стратегія кращим способом застосування фінансових ресурсів підприємства?

Види стратегій дуже різноманітні. Виділяють поточні, оперативні, довгострокові, загальні і специфічні, умовні,

конкурентні, функціональні. У кожному виді менеджменту застосовуються різні види стратегій та їх сполучення. Наприклад, розрізняють наступні стратегії для реалізації в інноваційному менеджменті: наступальна, захисна, поглинаюча, проміжна, розбійнича, залучення [386].

Застосування терміна «стратегія» дуже диверсифіковане, але, незважаючи на свій універсальний характер, фінансова стратегія має свою власну специфічну форму існування, що виражається в категорії «стратегічний менеджмент» і є його складовою. Даний вид менеджменту окреслився в 70-х роках і має певну еволюцію зросту [378].

Перший етап – управління на основі контролю (1900-1930 рр.). Головними інструментами управління в цей час були довідники, інструкції і фінансовий контроль.

Другий етап – управління на основі екстраполяції (1930-1950 рр.). Основні методи – складання поточних бюджетів, бюджетів капіталовкладень, цільове управління, довгострокове планування.

Третій етап – управління на основі передбачених змін (1950-1970 рр.). Головні методи – стратегічне планування і управління за допомогою вибору стратегічних позицій.

Четвертий етап – стратегічне управління або управління на основі гнучких рішень (з 1970 р. по теперішній час). Воно містить у собі три основних види: управління за допомогою ранжування стратегічних завдань, управління за сильними і слабкими початками, управління в умовах несподіваних подій (невизначеності).

На сучасному етапі одна з головних проблем у сфері управління – необхідність приймати рішення в умовах зростаючої нестабільності. «Ефективність виявляти й усувати невизначеність умов господарської діяльності – вирішальне питання сучасного управління», – підкреслюють Л. Планкетт і Г. Хейл [233].

Створення системи фінансової стратегії і є реакцією управлінського апарата на можливі зміни зовнішнього сере-

довища і коливання параметрів, які його характеризують. При цьому варто враховувати три організаційних моменти:

1. Систематичний аналіз зовнішнього середовища і контроль за його змінами. При цьому підприємство засновує свою стратегію на теорії необхідної різноманітності (Р. Ешбі), суть якої в тому, що для успішного протистояння середовищу складність і швидкість ухвалення рішення повинна відповідати складності і швидкості змін, що відбуваються в цьому середовищі.

2. Крім створення гнучкої внутрішньої структури управління підприємством необхідно також навчити управлінський апарат тому, що він має робити в будь-яких обставинах у майбутньому.

3. Важлива розробка методу реалізації стратегічної реакції на несподівані спонтанні зміни.

В сучасних умовах України, коли рівень нестабільності економічного життя дуже високий, а темп змін стрімкий, використання принципів системи стратегічного менеджменту вкрай актуальні.

Фінансова стратегія підприємства в загальному випадку являє собою його відповідну реакцію на сформовану ситуацію. Маючи на увазі цільову установку на одержання максимального прибутку, будь-яке підприємство у своїй стратегії відкидає варіанти такого функціонування, які не відповідають даній цільовій установці. Вся стратегія зводиться до визначення найкоротшого в часі шляху і максимального за результатом напрямку своєї діяльності.

Фінансова стратегія – це основа для вибору альтернативи, що обумовлює природу і напрямки організації фінансових відносин. Підприємство проводить також свою фінансову політику, відмінність якої від стратегії в тому, що вона базується на детальних, конкретизованих даних.

Стратегія втручається у фінансову діяльність і шляхом планування. Стратегічне планування на підприємстві розглядається західними економістами з різних точок зору [384, 388]. По-перше, як одна з функцій управління; по-друге, як

вибір з декількох варіантів в умовах невизначеності і ризику; по-третє, як поведінка юридичної особи (підприємства) під впливом невизначеності зовнішнього середовища й особливостей розвитку внутрішніх чинників. Фінансове планування розглядається як важливий засіб у здійсненні фінансової стратегії підприємства. Планування являє собою розробку деталізованого розпорядку дій на майбутній період для впровадження стратегії. Тому укладання таких фінансових документів, як бюджет грошових потоків, прогноз прибутку, є важливою частиною фінансового планування.

Фінансова стратегія завжди узгоджується із загальною стратегією економічного розвитку підприємства. Вона розглядається як чинник забезпечення нормального функціонування підприємства в майбутньому. Першочерговим завданням менеджерів підприємства є розвиток власно здорової конкурентної позиції, що конкретно визначається під час розробки інноваційного, маркетингового, цінового, збутового, організаційного й інших напрямків як стратегії, так і політики підприємства. У західній літературі відзначається, що загальні стратегічні плани часто суперечать фінансовими [89, с. 84; 290, с. 39]. Це становище пояснюється тим, що вони базуються на урахуванні можливостей посилення конкурентної позиції на ринку конкретних товарів і послуг. Фінансова ж стратегія формується на основі руху капіталу. Тенденції розвитку різні, тому загальна стратегія часто не може бути підтримана відповідним фінансовим забезпеченням, бо вона є більш ємним поняттям за своєю сутністю і змістом.

Таким чином, фінансова стратегія підприємства розглядається як спрямованість дій підприємства по перерозподілу коштів, що надходять у його розпорядження, а точніше – якими володіє підприємство на момент оцінки його фінансового стану.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВЕ СТАНОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА

Насамперед зазначимо, що необхідно розмежовувати поняття «чинники» стосовно до фінансового становища підприємства на чинники, що визначають його, і чинники, що впливають на нього. Чинниками, що визначають фінансове становище, є найбільш вагомі параметри, які дають можливість судити про фінансове становище підприємства. Чинники, що впливають на фінансове становище підприємства, — це умови, середовище тощо, що характеризують як якість, так і кількість. Вони визначають фінансове становище і формують критерії, що визначають його. У той же час чинники, що впливають на фінансове становище, можна підрозділити на початкові (первинні) і кінцеві. Початкові чинники визначаються фінансовою політикою (як внутрішньою, так і зовнішньою) і формують кінцеві чинники. Причинно-слідчі явища, що супроводжують господарську діяльність, дозволяють виділити кінцеві чинники, які мають найбільший вплив на фінансове становище підприємства.

Аналіз існуючих методик оцінки фінансового становища підприємства дозволяє зробити висновок про те, що всі вони базуються практично на одних і тих показниках, в основі обчислення яких лежать окремі розділи і статті бухгалтерського балансу. Дійсно, баланс підприємства, при всій своїй стислості у викладенні інформації, представляє її синтетичне джерело, що відображає всі сторони господарської діяльності. Розгляд розділів балансу в особливій комбінації один з одним дозволяє знайти відповідь на багато питань, що стосуються фінансового становища підприємства. Вибору системи показників має передувати аналіз чинників. Фінансове становище підприємства повинно розглядатися як результат впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансову систему.

Розглядаючи прибуток як найважливіший показник діяльності суб'єкта господарювання, потрібно виходити з до-

пущення, що саме розмір прибутку, отриманого підприємством, у першу чергу впливає на організацію фінансових потоків на підприємстві, бо саме він є головним джерелом формування його фінансових ресурсів.

Кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства, являють собою суму основних і оборотних засобів (або оборотних активів), а їхні джерела – суму джерел власних засобів, довгострокових кредитів (або довгострокових зобов'язань) і короткострокової кредиторської заборгованості (або поточних зобов'язань), що і подано в балансі підприємства. В свою чергу, оборотні засоби складаються з матеріальних запасів і витрат, дебіторської заборгованості і грошових коштів. Можна стверджувати без доказів, що обсяг реалізації продукції, а отже і прибуток, отриманий підприємством, буде залежати від усіх перерахованих чинників. Розмір же отриманого прибутку буде мати зворотний вплив на процес формування як джерел коштів підприємства, так і структури господарських засобів. Таким чином, з цієї точки зору, підприємство представляється як замкнута фінансово-господарська система із зворотними зв'язками.

Не слід, однак, вважати, що замкнута система – це ізольована система. Замкнута система являє собою систему, елементи якої зв'язані подвійними різноспрямованими, або, як прийнято казати, зворотними зв'язками. Подвійна зворотність зв'язків означає, що зміна параметрів одного з елементів системи тягне за собою зміну параметрів другого залежного від нього елемента. Система таким чином виходить на новий якісний рівень, на якому елементи міняються місцями і відбувається нова зміна. Так, наприклад, в результаті одержання прибутку від реалізації продукції відбувається збільшення оборотних засобів підприємства. Якісно новий стан (більше оборотних засобів) дає можливість збільшити випуск продукції та одержати більший прибуток. Процес повторяється, але вже на новому якісному рівні.

Замкнута фінансова система підприємства, як і всі системи, має вхід і вихід. Входами підприємства як фінансової

системи є грошові надходження, виходами – фінансові відрахування (рис. 1.3).

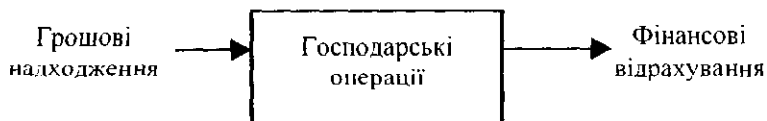


Рис. 1.3. Підприємство як замкнута фінансова система

Аналіз такої системи здійснюється шляхом розмикання зв'язків, тобто виключенням одного або декількох чинників, що представляють собою замикаючі ланки. Поняття розімкненої системи є умовним, однак воно дає можливість виділити елемент або елементи системи і розглядати їх окремо, вивчаючи вплив у вигляді залежності між вхідною і вихідною координатами елементів.

Особливістю функціонування оборотних засобів є те, що вони в процесі відтворення кругообігу можуть одночасно знаходитися у трьох формах: грошовій, виробничій і товарній. Безперервність кругообігу забезпечує відтворення процесу матеріального виробництва. Мінімальна тривалість всіх стадій кругообігу забезпечує ефективність виробництва, підвищує його рентабельність та ділову активність. Отже, критерієм оцінки ефективності використання оборотних засобів служить чинник часу. Чим довше оборотні засоби перебувають в одній і тій же формі (грошовій, виробничій або товарній), тим нижче ефективність їх використання, і навпаки.

Мірою інтенсивності використання оборотних засобів виступає оборотність, яка дозволяє судити, протягом якого часу оборотні засоби проходять всі стадії кругообігу на даному підприємстві. Чим вище оборотність, тим раціональніше використовуються фінансові ресурси, а отже, підприємство працює ритмічно і його фінансове становище стійке і стабільне. Зниження оборотності засобів свідчить про падіння темпів розвитку підприємства, несприятливе фінансове становище підприємства.

Реальна оцінка оборотності оборотних засобів вимагає обчислення показників оборотності на кожній стадії кругообігу у всіх їх формах, що, на жаль, сьогодні не проводиться. Затримка в оборотності оборотних засобів на одній із стадій кругообігу негайно тягне за собою збої на інших стадіях і, у першу чергу, відображається на виробництві. Це наочно виявляється в сучасних умовах, коли платіжна криза практично зупиняє виробництво навіть тоді, коли на складах є готова продукція, або вона відвантажена покупцям.

Для підприємства важливо правильно визначити оптимальну потребу в оборотних засобах, що, у свою чергу, позитивно відіб'ється на фінансовому становищі підприємства, тому що дозволить з мінімальними витратами отримувати доход, запланований при даному обсязі виробництва. Нестача оборотних засобів внаслідок збитків від поточної господарської діяльності, знецінювання капітальних вкладень, погашення облігацій або викупу акцій і та ін. представляє для підприємства чималу економічну небезпеку. Нестача оборотних засобів тягне за собою проблеми оплати поточних зобов'язань, що підриває довіру до підприємства з боку постачальників і банків. Скорочення виробничих запасів через непоставки матеріалів або з іншої причини призводить до скорочення обсягів виробництва. Ці наслідки викликають збій у всій діяльності підприємства, призводять до скорочення надходжень, а нестача оборотних засобів стає ще гострішою [342].

При надлишку оборотних засобів, утворених при випуску акцій, облігацій, нагромадженні доходу без розширення вкладень тощо, підприємства можуть проводити політику нагромадження оборотних засобів і підтримки їх на рівні, що перевищує звичайні потреби у всіх тих випадках, коли необхідно затримати здійснення капітальних вкладень, наприклад, при очікуванні технічних відкриттів або більш сприятливої ситуації. У цьому становищі підприємства не зазнають складностей з виконанням фінансових зобов'язань. Однак це є теж негативним явищем. Так, західні економісти вважають,

що психологічно надлишок оборотних засобів дуже шкідливий, тому що послаблює контроль над рівнем поточних витрат і може призвести до вкладень, що негативно впливають на фінансове становище підприємства [228].

Ефективне використання оборотних засобів багато в чому залежить від правильного визначення потреби в них. На нормально працюючому підприємстві найбільшу питому вагу мають оборотні засоби, що обслуговують процес виробництва і початок реалізації продукції. Тому найбільшу увагу необхідно приділяти виробничим запасам, незавершеному виробництву і готовій продукції на складі [327].

В умовах перехідного періоду через розрив господарських зв'язків, зростаючий товарний дефіцит, тривалу інфляцію підприємства нерідко просто змушені створювати значні виробничі запаси і нарощувати обсяги незавершеного виробництва, щоб не допустити часткової або повної зупинки виробництва. Надпланове нагромадження товарно-матеріальних цінностей може призвести до несвоєчасного залучення цих засобів у господарський оборот і до зниження їх оборотності. Проявився також вплив такого чинника, як утворення в багатьох підприємств великих надпланових запасів готової продукції. Ряд вітчизняних економістів вважають, що в нас знову з'явилася «криза збуту» [335]. Затоварення підприємств готовою продукцією пояснюється, мабуть, зниженням платоспроможного попиту, неконкурентоздатністю багатьох видів вітчизняної продукції, скороченням обсягу внутрішніх кредитів.

Інша частина оборотних засобів має досить різномірну структуру і потребує спеціального підходу до їх оцінки. Недоцільно, наприклад, обмежувати або мінімізувати обсяги відвантажених товарів, тому що вони є результатом виробничо-господарської діяльності підприємства. Чим більше відвантаженої продукції за умови її своєчасної оплати, тим більше виручки надійде на розрахунковий рахунок. При цьому кошти підприємства на певний час випадають із виробничого процесу. У такому випадку їх варто поповнювати

кредитом у розмірі виробничої собівартості товарів відвантажених, термін оплати яких ще не наступив.

Відволікання оборотних засобів у товари відвантажені, але не оплачені замовниками, або товари на відповідальному зберіганні у покупців, вкрай небажано, але на практиці має місце. Основна частина дебіторської заборгованості пов'язана з порушенням взаємних зобов'язань підприємств, що для підприємства-постачальника означає зменшення виручки від реалізації продукції. Передбачити точний розмір цієї частини оборотних засобів досить складно, але його можна зменшити, якщо підприємства, що реалізують продукцію, дотримуватимуться договірних умов у повному обсязі (ціни на товарно-матеріальні цінності, розміри поставлених партій, умови і форми безготівкових розрахунків тощо).

До одержання виручки від реалізації продукції оборотні активи є джерелом фінансування поточних виробничих витрат підприємства. Період часу від моменту споживання виробничих запасів і їх перетворення в готову продукцію до її реалізації може бути досить тривалим. Надходження виручки від реалізації продукції часто не збігається з часом споживання матеріальних ресурсів, що пояснюється існуючою технологією безготівкових розрахунків із постачальниками або покупцями. Це визначає необхідність формування оборотних засобів у певному розмірі.

Потреба в оборотних засобах може залежати від наступних чинників. По-перше, це розміри підприємства й обсяг його виробництва. Чим більше обсяг виробництва і реалізації продукції, тим більше повинні бути запаси товарно-матеріальних цінностей (за інших рівних умов).

По-друге, це залежність від умов, на яких підприємство закуповує матеріали і продає готову продукцію. Кредитор-постачальник фінансує запаси відповідних товарно-матеріальних цінностей протягом деякого часу. Чим триваліший термін кредиту при закупівлях, тим менше коштів буде вкладено підприємством у матеріали. Підприємству дуже вигідно, якщо воно продас товарно-матеріальні цінності й

одержує гроші від продажу ще до настання терміна погашення кредиту. Підприємство може надати кредит своїм покупцям, термін якого більше терміну кредиту, наданого постачальниками самого підприємства. Чим більше цей термін, тим більше сума відвернених активів (дебіторська заборгованість). Отже, потреба в поточних активах залежить від термінів комерційного кредиту при закупівлях і продажах, тобто від оборотності кредиторської (постачальники) і дебіторської (покупці) заборгованості, що визначається відповідною організацією безготівкових розрахунків [283].

Потреба в поточних активах визначається і часом, необхідним для виробництва продукції, поновлення запасів матеріалів. Потреба в них тим менше, чим швидше оборотність товарно-матеріальних запасів. Якщо швидкість обороту товарно-матеріальних запасів більше, то втрати від зниження цін і зміни в попиті менші. При визначенні потреби в оборотних засобах необхідно враховувати і ризик можливого знецінювання (уцінки) і втрати (псування) оборотних активів. Чим імовірніше така можливість, тим більше потрібно підприємству оборотних засобів.

В сучасних умовах розвитку економіки підприємства стали більш зацікавлені у використанні переважно власних оборотних засобів, оскільки банки значно посилили умови видачі довгострокових позичок і підвищили процентні ставки за користування ними, а короткострокові позикові засоби не можуть бути використані для інвестицій у розвиток виробництва. Таким чином, в господарському обороті підприємств намітилася тенденція відмови від використання позикових засобів. У свою чергу, підприємства достроково прагнуть погасити дебіторську і кредиторську заборгованість, вдаючись із цією метою до будь-яких способів, зокрема, і до бартерних угод, шляхом прямого обміну матеріальними цінностями з кредиторами, у зв'язку з чим цей спосіб платежу став дуже широко застосовуватися в економіці.

Прагнення мати на своєму балансі тільки майно в матеріально-речовинній формі і скоротити до мінімуму дебі-

торську і кредиторську заборгованість пов'язане, насамперед, з інфляцією. При систематичному рості цін майно також дорожчає, а борги залишаються в тій же номінальній сумі, тобто знецінюються. Тому відстрочка платежу й утворення з цієї причини дебіторської заборгованості завдають шкоди фінансовому становищу підприємства. Небажано також затримувати погашення кредиторської заборгованості, тому що в умовах інфляції це погіршує відносини з кредиторами, зокрема з постачальниками.

Другою причиною зростання питомої ваги власних коштів в якості джерела формування майна є порушення господарських зв'язків, скорочення виробничих запасів через не поставки необхідних матеріалів, і, отже, скорочення обсягів виробництва. Разом і з різким скороченням запасів товарно-матеріальних цінностей і відвантажень продукції відпадає потреба в залученні позикових коштів для їх утворення.

Розглянуті явища призводять до прискорення оборотності активів, але воно має нездоровий характер, а саме: в умовах розвинутих ринкових відносин зниження частки власних коштів і збільшення питомої ваги коштів позикових, переважно довгострокових, спричиняються стійким підйомом виробництва, розширенням ринків збуту і прискоренням оборотності, тобто позитивними господарськими чинниками. І навпаки, при падінні виробництва, розриві господарських зв'язків та інфляції висока питома вага власних коштів, прискорення оборотності матеріальних запасів і скорочення дебіторської і кредиторської заборгованості хоча і свідчать про високий ступінь платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, але в той же час підтверджують наявність кризових явищ в економіці [293].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що для нормального ведення виробництва і реалізації продукції підприємству необхідний певний постійний мінімум оборотних активів. Джерелом постійного мінімуму оборотних активів може служити власний і довгостроковий позиковий капітал. Нерідко на практиці короткостроковий позиковий капітал,

що є джерелом перемінної (тимчасової) частини оборотних активів, у значній частці є джерелом постійного мінімуму оборотних активів, особливо у підприємств, які не володіють достатнім власним капіталом і не спроможні одержати довгострокові кредити. Цей мінімум оборотних активів може знадобитися підприємству в силу різних тимчасових або випадкових обставин, коли в підприємства виникає потреба в додаткових оборотних активах, наприклад при здійсненні безготівкових розрахунків.

З аналізом стану оборотних засобів пов'язаний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості. При цьому основними завданнями є визначення причин і розмірів невірних вкладень коштів у розрахунки з дебіторами і незаконного використання коштів кредиторів в обороті, а також розробка заходів для стягнення заборгованості, що позитивно відображається на фінансовому становищі підприємства [172].

Кредиторська заборгованість – вид міжгосподарського кредиту, коли внаслідок розбіжності руху товару у натуральній і вартісній формах виникає тимчасове залучення чужих коштів до господарського обороту підприємств [150]. Іншими словами, це кошти, які не належать підприємству, але знаходяться тимчасово в його обороті.

Кредиторська заборгованість, що виникає в межах діючих термінів оплати розрахунків або зобов'язань, тобто пов'язана з особливостями техніки розрахунків, називається нормальною (законною). Кредиторську заборгованість, що утворюється в результаті порушення покупцями термінів оплати розрахункових документів або затримки платежів нетоварного характеру, називають ненормальною (простроченою) Рівень законної кредиторської заборгованості визначається рядом чинників, що діють у різних напрямках. До них відносяться: швидкість просування товарів; час, що витрачається на оформлення розрахункових документів; швидкість доставки документів органами зв'язку або по каналах передачі даних; організація кредиту (особливо платіжного)

тощо. Таким чином, для зменшення цього виду кредиторської заборгованості необхідно використовувати такі форми безготівкових розрахунків, що забезпечили б максимальний збіг трьох моментів. Це момент доставки відвантажених поставальником товарів покупцю, момент оплати товару покупцем і зарахування суми платежу на рахунок поставальника. Повного збігу перерахованих вище моментів платежу можна досягти, використовуючи електронну систему платежів, що на сьогоднішній день в Україні знаходиться в стадії розвитку.

У випадку росту позапланового джерела оборотних засобів у вигляді кредиторської заборгованості одночасно за інших рівних умов збільшуються вкладення оборотних засобів у товари відвантажені і час кредитування підприємств-поставальників по позичках під розрахункові документи. Отже, відриваються значні суми оборотних засобів з обороту підприємства, що негативно позначається на його фінансовому становищі.

І навпаки, скорочення кредиторської заборгованості як позапланового джерела тягне за собою вивільнення частини кредитних ресурсів із розрахункових операцій, що може створити додаткові матеріальні можливості для розширення виробництва. Використовуючи кредиторську заборгованість як позапланове джерело оборотних засобів, багато підприємств безкарно накопичують надпланові запаси товарно-матеріальних цінностей, затримують платежі, що призводить до уповільнення оборотності оборотних засобів, а також допускають інші порушення господарської діяльності, що негативно впливають на фінансове становище підприємства.

Проблему скорочення позапланового джерела оборотних засобів у вигляді кредиторської заборгованості можна вирішити в умовах підвищення швидкості безготівкових розрахунків. Але тенденція прискорення розрахунків повинна бути тісно ув'язана з питаннями кредитної політики. Усуненню причин виникнення некерованої заборгованості буде

сприяти розвиток вексельного обігу і клірингової системи обслуговування.

Дебіторська заборгованість характеризує відволікання засобів з обороту підприємства і використання їх іншими суб'єктами господарювання (дебіторами). Загальна сума дебіторської заборгованості в будь-який момент часу визначається двома чинниками: обсягом продажів і середньою тривалістю часу між продажем і пред'явленням документів для оплати, тому що відвантаження й оплата товарів не збігаються в часі.

Об'єктом аналізу при вивченні характеру дебіторської заборгованості є заборгованість по товарах відвантажених і не оплачених у термін, по товарах на відповідальному зберіганні в покупців, прострочена заборгованість дебіторів по отриманих векселях і по виданих авансах, інших дебіторів. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово-господарської діяльності неминуча, що обумовлено існуючою технологією безготівкових розрахунків. Це насамперед авансові і заставні платежі. Однак поряд з нормальною дебіторською заборгованістю існує також заборгованість, що відображає порушення діючого порядку розрахунків і фінансової дисципліни, тобто заборгованість, що виникає внаслідок іммобілізації оборотних засобів.

З іммобілізацією оборотних засобів звичайно пов'язують їх використання не за призначенням: у капітальному будівництві і капітальному ремонті; втрати від псування товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу у встановленому порядку; перевитрати по фондах матеріального стимулювання і коштах цільового фінансування. Наявність позапланового відволікання оборотних засобів з обороту підприємства свідчить про грубі порушення фінансової дисципліни і негативно відображається на фінансовому становищі підприємства.

Останнім часом різко зросла несвоечасність в оплаті рахунків за відвантаженою продукцією, виконані роботи, надані послуги, що також призводить до того, що підприємства-

виробники значну масу оборотних засобів відривають з обороту на невизначений час, а це змушує їх або шукати додаткові кредити, або зменшувати обсяг продукції, що випускається [110]. Отже, фінансове становище підприємства погіршується. У зв'язку з цим належну увагу необхідно приділяти оптимальному вибору форм безготівкових розрахунків, а також організації резервних фондів підприємства по сумнівних боргах, що формуються за рахунок балансового прибутку. Резерв по сумнівних боргах служить також джерелом поповнення оборотних засобів, авансованих в операції по реалізації товарів.

Для загальної оцінки фінансового становища підприємства і виявлення додаткових фінансових ресурсів необхідно проводити аналіз наявності коштів, забезпеченість якими визначається як загальний обсяг банківських депозитів до запитання і грошей, що знаходяться в обороті. Запаси коштів необхідні по наступних причинах:

- запаси готівки необхідні для ведення бізнесу. Виплати повинні здійснюватися, а надходження – зберігатися на грошовому рахунку (операційні залишки коштів на рахунку);
- надходження і відтік готівки непередбачений, тобто кошти зберігаються на випадок непередбачених змін (транспортний запас);
- кошти можуть накопичуватися внаслідок будь-яких угод купівлі-продажу, що можуть виникнути (спекулятивні запаси);
- для виплат компенсацій банку за надання позичок і послуги (компенсаційний залишок).

Тривале знаходження в господарському обороті надлишкових коштів і цінних паперів (короткострокові інвестиції) може бути скоріше негативним явищем, ніж позитивним. Такий надлишок означає, що відповідна сума коштів використовується нерационально, і підприємство може втратити дохід, що воно одержало б при їх більш ефективному використанні.

При оцінці фінансового становища підприємства, включаючи з розгляду основні засоби, що є замикаючою ланкою в балансі засобів підприємства, гроші як замикаючу ланку у балансі оборотних активів, а довгострокові зобов'язання як замикаючу ланку в балансі джерел коштів, можна тим самим набрати достатню кількість чинників, необхідних для аналізу фінансової діяльності підприємства. Виключення чинників можна проводити чисто інтуїтивно, однак спробуємо дати деяке обґрунтування обраному варіанту.

Фінансове становище підприємства вважається задовільним, якщо воно має достатню суму найбільш мобільних активів, тобто активів, що мають досить високу оборотність, які за рахунок цього приносять значний дохід. З іншого боку, будь-якому підприємству вигідне залучення додаткових позикових коштів, оскільки відсоток підприємницького прибутку вище, ніж позичковий відсоток. Як правило, велика частина позикових коштів виступає у вигляді короткострокових кредитів, особливо в нинішніх умовах. Погашення ж кредитів також передбачається за рахунок високоліквідних активів. Таким чином, основні засоби при оцінці фінансового становища підприємства як чинник впливу можна виключити, розглядаючи лише оборотні активи, тим більше що при зіставленні оборотних активів з валютою балансу обсяг основних засобів обчислюється в результаті найпростіших арифметичних розрахунків.

Виключення з розгляду грошових коштів і цінних паперів, які можна швидко реалізувати, проводиться тому, що вони мають найбільшу мобільність, хоча при цьому можна було б виключити як дебіторську заборгованість, так і запаси товарно-матеріальних цінностей. Виключення з джерел засобів довгострокової заборгованості проводиться з тієї причини, що довгостроковий кредит, хоча і прирівнюється до джерел власних засобів, по-перше, йде, як правило, на збільшення основних засобів, по-друге, у нинішніх умовах використовується дуже рідко. Слід зазначити, що виключення замикаючих ланок – акт необхідний, оскільки спостеріга-

ється дублювання показників, а в деяких випадках і суперечливі висновки.

Тобто, чинниками, які мають найбільший вплив на фінансове становище підприємства, будуть оборотні активи, а в їхньому складі – запаси товарно-матеріальних цінностей і дебіторська заборгованість, джерела власних коштів, або власний капітал, поточні зобов'язання, обсяг реалізованої продукції, що характеризується виручкою від реалізації і прибуток, отриманий від її реалізації, як частина фінансових ресурсів підприємства (рис. 1.4).

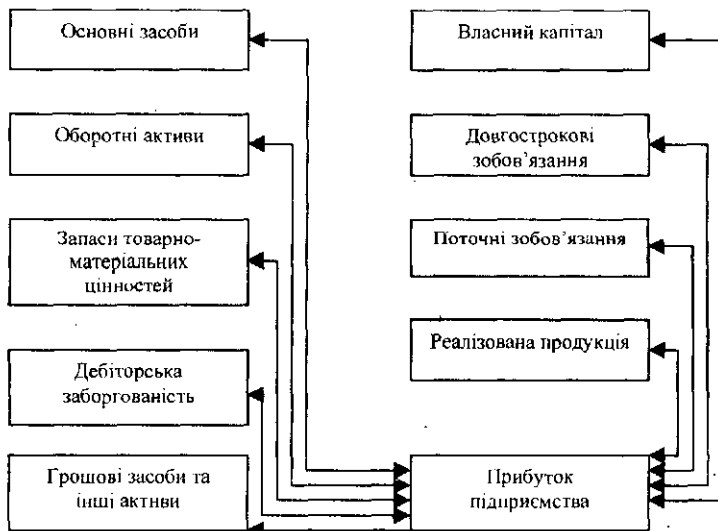


Рис. 1.4. Чинники впливу на фінансове становище підприємства

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові відносини є похідними певної системи економічних відносин, що складаються в суспільстві. Чим більше значення набувають і чим більше ускладнюються

такі відносини в умовах ринкової економіки, тим більше значущість фінансових відносин у регулюючому впливі на економіку країни і створенні рівних умов для ефективного функціонування всіх суб'єктів господарської діяльності незалежно від форм власності.

Використання фінансів дає можливість підприємствам сфери матеріального виробництва забезпечити вирішення виробничих і соціальних завдань свого функціонування. Тоді, виходячи з визначення фінансів [324, 331], сфера фінансових відносин буде складатися з відносин:

- з власниками підприємства в процесі формування і руху коштів статутного фонду;
- з кредиторами і дебіторами при одержанні і поверненні фінансових ресурсів і необхідності виконання договірних зобов'язань;
- з державою в рамках виконання законодавчих актів про податки, формування позабюджетних фондів, соціальне страхування й ін.;
- з інвесторами з приводу розподілу прибутку;
- всередині підприємства при формуванні фонду оплати праці, а також розподілі коштів на створення виробничих фондів.

Організація всіх цих відносин базується на формуванні, русі й ефективному використанні фінансових ресурсів підприємства.

Характерною рисою для фінансів будь-якої економічної системи є те, що фінансові ресурси виступають матеріальними носіями фінансових відносин, виділяючись при цьому із сукупності інших економічних категорій. Тому введення у науковий оборот поняття «фінансові ресурси» взагалі і «фінансові ресурси підприємства» зокрема, дає можливість точніше визначити об'єкт оцінки, а через нього – обґрунтувати форми і методи впливу руху фінансових ресурсів на весь відтворювальний процес. Тут виявляється певна взаємообумовлена залежність: фінанси як система економічних відносин знаходять своє явне і конкретне вираження у фі-

нансових ресурсах, формою руху яких є фонди [221]. Таким чином, процес формування, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів і є об'єктом економічної оцінки.

Довгий час у практиці господарювання як головна керована системи розглядався господарський механізм, що включав в себе фінансово-кредитний механізм [27]. Як певний єдиний об'єкт управління, фінансово-кредитний механізм ґрунтувався на визнанні спільності грошового обігу підприємств і держави. У зв'язку з цим, у фінансово-кредитних словниках фінансові ресурси визначаються як «сукупність фондів коштів, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств і організацій» [324, с. 330], що виражає фінансові ресурси як щось умовно поділене між підприємством і державою.

Підхід з народногосподарських позицій обумовив і ряд інших визначень фінансових ресурсів. У роботі [256] фінансові ресурси характеризуються як грошове вираження тієї частини матеріальних ресурсів, що суспільство спрямовує на кінцеве використання, тобто на відшкодування вибуття основних фондів та їх капітальний ремонт, забезпечення розширеного відтворення і задоволення загальнодержавних потреб, або ж дещо розширено: як сукупність доходів, відрахувань і надходжень, що знаходяться в розпорядженні підприємств, організацій і держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширеного відтворення і зростання матеріального добробуту народу.

В.К. Сенчагов визначає фінансові ресурси як сукупність грошових нагромаджень й інших коштів, що утворюються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту.

Існує і таке визначення: «Фінансові ресурси ... підприємств і держави являють собою грошовий вираз створюваних у процесі виробництва матеріальних засобів у частині, що економічно правомірно спрямовувати на відшкодування вибуття основних фондів та їх капітальний ремонт, забезпечення розширеного відтворення і задоволення суспільних

потреб». Подібні визначення наведені й в інших роботах [27].

Таким чином, у приведених визначеннях мова йде, по суті, про державні фінанси. Це пов'язано з тим, що, хоча дія фінансово-кредитного механізму і була спрямована насамперед на управління фінансами підприємств, кінцева ж мета такого впливу – забезпечення нормальних умов для функціонування фінансів у загальнодержавному масштабі.

Різні визначення фінансових ресурсів дозволяють по-різному трактувати і поняття «фінансові ресурси підприємства».

Уявлення фінансових ресурсів підприємства як коштів, що надходять у розпорядження підприємств і забезпечують поточну виробничо-господарську діяльність, розширення й удосконалення виробництва [72, с. 138], створює передумови невключення у склад фінансових ресурсів підприємства коштів, вкладених в основні фонди, протиставляючи в такий спосіб, основні засоби і кошти, вкладені в оборотні виробничі фонди і фонди обертання.

З поля зору, таким чином, випадає основна частина коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, у той час як амортизація – похідна від цих засобів – у складі фінансових ресурсів розглядається [272, 294, 317]. Інші автори, стверджуючи, що "в якості основних джерел фінансових ресурсів виступають амортизаційні відрахування, грошові нагромадження держави і залучені кошти населення", проводять межу між фінансовими ресурсами, що використовуються, і знов створеними. Відсутність критеріїв для обґрунтованого визначення сукупності оборотних засобів призводить до різного розуміння і сутності фінансових ресурсів підприємства. Уявлення оборотних засобів як виробничих запасів, залишків незавершеного виробництва, готової продукції, засобів у розрахунках тощо, тобто групування в межах окремих стадій господарського процесу, не дає можливості розглядати їх як фінансовий ресурс. Проте, подібні підходи не перешкоджали розробці питань організації основних і

оборотних засобів, ефективності їх використання, фінансування приросту і т.д. [330]. Таким чином, не прямо підтверджувалося, що формування і рух цих коштів входить у сферу фінансових відносин.

Вітчизняна економічна наука дотепер ще не має загальноприйнятої точки зору з приводу визначення поняття «фінансові ресурси підприємства». За визначенням М.Я. Коробова, фінансові ресурси підприємства – це грошові фонди цільового призначення, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту, національного доходу і використовуються в цілях підприємства [151, с. 14]. Фінансові ресурси підприємства характеризуються і, як грошові нагромадження і доходи, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і концентруються у відповідних фондах для забезпечення розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб [221]. Дається і визначення фінансових ресурсів підприємства як грошових прибутків і надходжень, що знаходяться в розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для забезпечення фінансових зобов'язань, розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників [51]. За визначенням І.В. Сала, фінансові ресурси підприємства – це кошти, що знаходяться в його постійному або частковому розпорядженні для забезпечення умов безперервної діяльності, а також достатніх доходів і нагромаджень [265, с. 42].

В одній з робіт стверджується, що фінансові ресурси – це частина коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення [20].

Приведені вище визначення свідчать про різні підходи до визначення поняття «фінансові ресурси», однак усі вони сходяться на тому, що фінансові ресурси виступають у «вигляді фондів коштів» [72, с. 138], не даючи принципового уточнення: використаних за призначенням фондів, або ж не

використаних. Крім того, якщо фонди вже використані, то настає момент, коли підприємство буде функціонувати без фінансових ресурсів. Подібні нечіткі формулювання можуть призвести до спроби «зв'язування» вже існуючих засобів підприємства (основних і оборотних) натурально-речовинною формою і не розглядати їх як фінансовий ресурс.

Процес розширеного відтворення як постійно поновлюване і безперервне явище включає чотири взаємозалежні між собою моменти: власне виробництво, розподіл, обмін і споживання. По'єднання матеріально-речовинного і людського чинників виробництва є найважливішою функцією відтворювального процесу. Це вихідний і кінцевий пункт процесу виробництва.

Засоби виробництва і предмети споживання в натуральній формі являють собою продукт праці, в якому втілюється рух по'єднаних чинників виробництва і який призначений для поповнення чинників виробництва. Відбувається більш-менш складний кругообіг, у якому виділяються декілька фаз. У фазі власне виробництва переважають чинники виробництва. Початку ж цієї фази передують стадія, де формуються майбутні чинники виробництва. На цій стадії вони позначаються як виробничі ресурси. Чинники виробництва і виробничі ресурси – це різні форми руху економічних ресурсів [11]. Економічні ресурси в товарно-грошовому господарстві, внаслідок обміну, виражаються у вартісній формі, за якої їхній рух відокремлюється від руху у натуральній формі.

Такий прояв економічних ресурсів визначає їх головне становище, тому що, накопичуючи і перерозподіляючи кошти, можна регулювати і спрямовувати потоки натуральних ресурсів. Нагромадження та облік економічних ресурсів у вартісній формі дає можливість розглядати їх як новий вид – фінансові ресурси.

У зв'язку з цим, особливість конструкції поняття «фінансові ресурси підприємства» повинна полягати в наступ-

ному. По-перше, необхідно розглядати сутність фінансів з погляду відокремлення їх у відособлену економічну категорію. Теоретичне обґрунтування такої категорії дає можливість виявити місце і значення фінансових ресурсів у розширеному відтворенні.

По-друге, формування і використання фінансових ресурсів відбувається в процесі реалізації фінансових відносин як складової частини господарського процесу. Розуміння цього моменту дозволяє активніше використовувати їх як інструмент господарського механізму для впливу на всі елементи структури виробництва.

По-третє, саме поняття «ресурси підприємства» визначає існування деякого матеріального носія, що може бути використаний на конкретні цілі. У цьому виражається економічна основа і зв'язок фінансових ресурсів з процесами відтворення.

По-четверте, воно повинно визначати межі фінансових ресурсів, джерела їх утворення, форми прояву і цільове призначення. Таке становище дозволяє розробити практичний інструментарій оцінки ефективності використання фінансових ресурсів і шляхів її підвищення.

Якщо виходити з того, що фінансові ресурси – це власний і позиковий капітал, що використовується для фінансування активів [294, с. 235], то загальний розмір фінансових ресурсів підприємства характеризується наступними елементами [69]:

- сумою джерел власних коштів, що складаються із статутного капіталу, коштів фінансових резервів і нерозподіленого прибутку;

- розмірами довго і короткострокових кредитів банків;
- розміром кредиторської заборгованості всіх видів.

Таке уявлення загального обсягу фінансових ресурсів є не чим іншим, як групуванням їх за юридичною приналежністю, що відображається в пасиві балансу підприємства. Ці фінансові ресурси вкладені в об'єкти потреб виробництва, розосереджені в активах підприємства. Однак фінансові ре-

ресурси від цього не вичерпалися, вони лише змінили грошову форму свого прояву на іншу (матеріальну, засоби в розрахунках й ін.). Таким чином, відбулася видозміна фінансових ресурсів з метою виробництва. З цього погляду, актив балансу підприємства буде відображати його фінансові ресурси за формою їхнього прояву.

Отже, усі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, поданих у вартісному виразі, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальний розмір фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих засобів.

З огляду на те, що ресурси – це «кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів» [281, с. 1122] найбільш змістовним треба вважати поняття "фінансові ресурси підприємства", яке приводять автори [69]. Виходячи із вищенаведеного, фінансові ресурси підприємства – це всі кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, акумульовані в цільових джерелах і перетворені у відповідну матеріальну форму, або призначені для здійснення певних витрат.

Таке визначення фінансових ресурсів підприємства, на наш погляд, є найбільш повним і точним. У ньому розкривається основний внутрішній зміст фінансових ресурсів, згідно до чого з'являється можливість виявлення механізму впливу фінансів на відтворювальний процес. Розгляд такого впливу через призму оптимізації виробництва дозволяє удосконалювати фінансову діяльність, управління фінансовими ресурсами, раціонально маневрувати грошовими потоками, знаходити найбільш вигідні сфери підприємництва і поліпшувати фінансове становище підприємства. Фінансове становище підприємства як результат всієї його роботи – господарської, фінансової, економічної, залежить від виробництва, розподілу і використання фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОЇ І ГОСПО- ДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансове становище підприємства прямо залежить від ефективності його діяльності, у той час як про зворотну залежність стверджувати однозначно не слід. Так, незадовільне фінансове становище підприємства може призвести до зниження притоку зовнішніх фінансових надходжень, що, природно, позначиться на обсязі випуску продукції, тобто на розмірі створених фінансових ресурсів. (Однак варто погодитися з тим, що вмiле маневрування наявними фінансовими ресурсами й ефективне їхнє використання дає можливість підприємству поліпшити власне фінансове становище.)

Слід зазначити, що дослідження теорії економічної ефективності не є метою даної роботи. На думку авторів, поняття «ефективне використання фінансових ресурсів» не має вираженої кількісної і смислової визначеності [69, с. 48]. Тому у зв'язку з недостатністю теоретичних розробок по даному питанню ми скористаємося й обмежимося виробленим методологічним апаратом ефективності стосовно оцінки використання фінансових ресурсів підприємства.

{ Ефективність матеріального виробництва полягає у віддачі від витрат праці і матеріальних ресурсів. Якщо перший варіант вираження ефективності характеризує рівень витрат виробництва на одиницю продукції, то другий варіант показує реалізацію потенційних можливостей збільшення обсягу виробництва або одержання максимального результату при наявності даної кількості і якості виробничих ресурсів. Ефективність завжди повинна виявлятися в спів-

ставленні вироблених і спожитих ресурсів. Це завжди відносна, а не абсолютна величина [166, с. 56].

У самому широкому розумінні ефективність виробництва визначається як здатність даної кількості і якості виробничих витрат забезпечити досягнення мети виробництва. Сутність проблеми підвищення ефективності виробництва зводиться до збільшення національного доходу в розрахунку на одиницю сукупних витрат трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. У цьому, в кінцевому рахунку, і полягає підвищення продуктивності суспільної праці в цілому [40, с. 131].

У теорії економічної ефективності, розробленої в попередні роки, склалося два методи її визначення: метод порівняльної ефективності і метод абсолютної ефективності, кожний з яких оперує різними показниками, що визначаються їхньою сутністю і функціональною спрямованістю.

Метод порівняльної економічної ефективності є витратним методом і призначений для вибору варіанта заходів щодо показника мінімуму приведених витрат. Варіант заходів вважається економічно ефективним, якщо приведені витрати на його здійснення виявляються меншими в порівнянні з базовим варіантом. Показник економічної ефективності як такий, у цьому випадку відсутній, тому що порушений принцип визначення ефективності, що виражається в порівнянні результату і витрат. Крім того, зміст приведених витрат у формулі економічного ефекту, що є найбільш дискусійним, визначає специфічну і досить обмежену сферу їх застосування.

Значна кількість економістів, незгодних між собою по окремих позиціях, прийшли зрештою до того самого виду основного показника порівняльної ефективності, що використовується для порівняння варіантів і в оптимізаційній концепції [34, 209], і в основній, що була прийнята в офіційних методиках [193, с. 26]. Досить проблематичним був і пошук показника найкращого варіанта заходу в рамках проблеми порівняння розмірів додаткових капітальних вкладень і еко-

номії експлуатаційних витрат по варіантах [208]. Ця проблема була вирішена в результаті дискусії [123], де був зроблений висновок про необхідність урахування переплат по капітальних вкладеннях при оцінці варіантів. Надалі цей висновок був закріплений у Типових методиках визначення економічної ефективності капітальних вкладень (1960, 1969 і 1980 рр.).

Слідуючи цьому підходу, необхідно було вирішити завдання про способи зіставлення двох виглядів витрат: поточних і єдиноразових. Вирішення питання визначалося введенням поняття окупності капітальних вкладень (коефіцієнта економічної ефективності) [341]. У результаті, як міра приведення єдиноразових витрат до річної розмірності, виступив коефіцієнт економічної ефективності. Однак економічна сутність показника, отриманого як добуток капіталовкладень і нормативного коефіцієнта економічної ефективності ($E_H \times K$), залишалася нерозкритою.

Велике визнання одержала думка, відповідно до якої окупність капітальних вкладень виступає як повернення не вартості капітальних витрат у результаті їх здійснення, а власне капіталовкладень як фонду нагромадження. Термін окупності при цьому дозволяє визначити ефект при відволіканні у виробництво частини коштів фонду нагромадження. Цей ефект оцінюється шляхом зіставлення розміру коштів, що відволікаються, з тією економією, що може бути отримана завдяки їх застосуванню [341, с. 77]. Однак такий підхід не цілком пояснював, чому капітальні вкладення повинні окупатися економією на собівартості з приведенням їх до однієї розмірності в часі і не враховуватися в поточних витратах виробництва. У зв'язку з цим справедливе зауваження, що якщо в якості вихідної бази коефіцієнт ефективності приймати як норму прибутку на одиницю витрат, то тоді цілком ігнорується значення терміна окупності як періоду часу, у рамках якого порівнюються капітальні й експлуатаційні витрати [27, с. 27].

Пояснення розглянутому питанню, що має сенс, полягає в тому, що K у формулі приведених витрат за своїм вмістом – «це зовсім не капітальні вкладення, а праця m , яка відповідає додатковому продукту, що не враховується в складі собівартості. За прийнятий термін окупності ця праця m чисельно дорівнює початковим капітальним вкладенням, але це не самі капіталовкладення. Метод терміна окупності в дійсності враховує працю m пропорційно капітальним вкладенням» [368, с. 184].

Такий підхід надалі був підданий розробці [45, с. 106; 113, с. 27] і знайшов своє завершення в методиці визначення економічної ефективності нової техніки: «Приведені витрати являють собою суму собівартості і нормативного прибутку» [191, с. 5]. Таке визначення показника приведених витрат, що дозволяє характеризувати його як форму вираження вартості продукції, а показника річного економічного ефекту – як форму вираження розміру зміни вартості одиниці продукції, знаходить своє підтвердження і в даний час. Як вважає П. Орлов, коефіцієнт $E:K$ (коефіцієнт мінімальної ефективності капітальних вкладень) показує мінімально припустимий розмір прибутку, що забезпечується одиницею капітальних вкладень протягом року, а добуток $E:K$ можна трактувати як альтернативні витрати або втрачені можливості [216].

Обмеженість сфери застосування витратного підходу визначається ще і тим, що він базується на ряді дуже наближених умовностей. В значній мірі умовним є так зване правило тотожності корисного результату при порівнянні різних варіантів заходів, що є основним при застосуванні методу порівняльної ефективності. До цього варто додати, що всі можливі варіанти заходів повинні бути порівняні і по соціальних результатах при їхньому впровадженні, оскільки мова йде про соціально-економічну ефективність. Практично ж альтернативні варіанти заходів, як правило, дають різні числені результати, у тому числі і соціальні.

Дотримуючись правила тотожності корисного результату, або правила співставності, необхідно знаходити базу для порівняння різних варіантів. Різниця повинна полягати тільки у витратах на досягнення того самого результату за допомогою різних варіантів заходів, що служить обґрунтуванням для ухвалення рішення.

В реальній господарській практиці знаходження такої бази практично неможливе, тому що новий захід значно відрізняється кількісно і якісно за кінцевим (економічним і соціальним) результатом при його впровадженні (будь-то нова техніка, природоохоронні заходи, зміни в організації виробництва або варіанти перерозподілу фінансових ресурсів) від базового варіанта. Вихід з подібного стану полягав в тому, що штучним шляхом формувалася база порівняння. Якщо обрана база не дозволяла одержувати таких результатів по кількості і якості, що і новий варіант, то для співставності до витрат по базовому варіанту додавалася визначена сума витрат, що була потрібна для одержання з її допомогою кінцевих результатів [193, с. 30].

Такого роду умовності методу порівняльної ефективності не дають можливості використовувати його показники для оцінки економічної ефективності заходів в умовах практичної господарської діяльності. Тут вони повинні відображати практичні, і притому кінцеві результати впровадження цих заходів. Це завдання вирішувалося за допомогою методу абсолютної ефективності, що характеризує собою ресурсний підхід. Метод абсолютної ефективності оперує кінцевими показниками, у той час як у методі порівняльної ефективності розглядаються витрати, що за своєю суттю є проміжними показниками. У цьому розумінні метод абсолютної ефективності можна назвати результативним, оскільки в ньому мірилом ефективності проведених заходів є не різниця витрат, а безпосередньо одержуваний від їхнього впровадження кінцевий результат.

Слід водночас відзначити, що і тут витрати, за допомогою яких досягнуті кінцеві результати, не ігноруються. Од-

нак у ньому витрати виступають не як мірну ефективності, а як задана величина, або як максимально можлива межа витрат, що повинна бути використана таким чином, щоб одержати найбільший кінцевий результат. Показник економічної ефективності в цьому випадку визначається як відношення ефекту у вигляді приросту корисного результату до витрат, що спричинили цей приріст [193, с. 21]. Саме суть методу абсолютної ефективності покладена в основу обчислення більшості показників ефективності підприємств, які використовуються і в розвинених країнах [149, 188].

У реальній практиці господарювання задання витрат (ресурсів) однозначне. Адже на рівні будь-якої ланки відомо, скільки можна затратити сукупної праці на розвиток виробництва, або якими ресурсами ми володіємо. Практичне заведення полягає в одержанні найбільшого результату від цих ресурсних витрат. Тому витрати присутні й у методі абсолютної ефективності, однак не у вигляді приведених, а як скінченна величина. Обов'язковим прийомом тут є порівняння результатів із витратами на їхнє досягнення, що і характеризує абсолютну ефективність.

Однак немає ніяких посилань, як це може здаватися, для заперечення значущості методу порівняльної ефективності. Мова повинна йти тільки про розмежування сфер застосування розглянутих методів, і не варто користуватися кожним з них там, де він не повинен бути застосований. Так, наприклад, в нинішніх умовах метод порівняльної ефективності пропонується використовувати для оцінки інвестиційних проектів. Основні методичні положення такої оцінки вже викладені [216, 354]. Тут економічна ефективність як поняття виражається певними показниками, що, на думку авторів, підрозділяються на дві групи: абсолютні, серед яких виділяється економічний ефект, і відносні, що визначаються терміном окупності вкладеного капіталу. Таким чином, розрахунки загальної і порівняльної ефективності повинні доповнювати один одного.

Слід зазначити, що категорія «економічна ефективність», що обґрунтовувалась в попередні роки, обов'язково мала містити в собі і соціальний аспект [256]. Це впливало хоча б з того, що основний економічний закон, що визначає суть кінцевого ефекту розвитку економіки, зводився до всілякого підвищення народного добробуту, що і визначало обґрунтування критерію ефективності.

Однак для того, щоб суспільство могло існувати, процес виробництва має постійно повторюватися, тобто необхідним є процес відтворення. У процесі відтворення виникають закони розвитку і функціонування технологічного способу виробництва, закони розвитку виробничих відносин, або відносин власності, а також закони, властиві будь-якому суспільному способу виробництва. Розрізняють просте і розширене відтворення в залежності від результатів цього процесу.

З погляду економічного прогресу важливе розширене відтворення, коли в кожному наступному циклі відбувається кількісне збільшення і якісне поліпшення випущеної продукції за умови більш високого рівня розвитку продуктивних сил. Оскільки відносини власності є формою, а продуктивні сили – змістом суспільного способу виробництва, і визначальною у співвідношенні цієї пари категорією є зміст, то розвиток продуктивних сил виступає більш загальним критерієм економічного прогресу. З розвитком продуктивних сил збільшується продуктивність праці, національне багатство, з'являються нові виробництва, джерела енергії, продукція тощо [217, с. 264].

Перехід до ринкової економіки припускає, здавалося б, переорієнтацію типів зв'язку результатів: "соціальний – мета, економічний – засіб для її досягнення" в "економічний результат – мета, соціальний – засіб для його досягнення". Однак, оскільки сутністю соціального є вся сукупність суспільних відносин, то розвиток людини виступає головним критерієм і всього суспільного виробництва. Тому другий тип

зв'язку відображає реальну відособленість економічних цілей суспільства і господарської системи, яка реалізує ці цілі.

Основними складовими елементами системи продуктивних сил є робоча сила, засоби і предмети праці, наука, сили природи, форми і методи організації виробництва, а також інформація, у результаті взаємодії яких і здійснюється відтворення цієї системи. У ній найбільш важливим є відтворення робочої сили. І оскільки людина одночасно виступає і продуктивною силою, і носієм виробничих відносин, то головним критерієм суспільного (не тільки усупільненого) способу виробництва є розвиток людини, її потреб, інтересів, цілей. Ступінь досягнення цієї мети і буде визначати соціальну ефективність. Таким чином, процес відтворення припускає єдність досягнення економічних цілей через цілі соціальні, а соціальних – через економічні, а отже, ми можемо говорити про соціально-економічну ефективність [5, с. 35].

Однак не слід розуміти занадто широко складову соціальної ефективності, що входить у це поняття. Дослідження теорії ефективності, проведені в попередні роки, принаймні припускали попереднє вирішення двох важливих методологічних моментів. Перший – це розмежування соціально і техніко-економічної ефективностей. Другий – вирішення питання про те, чи ефективність суспільного виробництва властива тільки існуючій формації або ж й іншим способам виробництва, про що мова йтиме нижче.

Розмежування соціально і техніко-економічної ефективностей, їхніх показників необхідно хоча б тому, що мова йде про взаємозалежні, але різні за характером явища. У цьому зв'язку не можна не погодитися з визначенням, що соціальний результат – це поняття, що характеризує досягнення цілей, заданих суспільством як споживачем, що виражається у формі споживчих вартостей і тих змін у людині, які вони викликають у процесі споживання. Економічний же результат характеризує досягнення цілей, заданих суспільством як власником засобів виробництва і виражених у формі

прибутку [5, с. 39]. Соціальна ефективність в остаточному підсумку пов'язана з особистими інтересами виробників. Техніко-економічна ефективність означає ефективність функціонування матеріального виробництва без його соціальної спрямованості. Вона відображає рівень і ступінь досягнення об'єктивної мети виробництва, реалізації основних виробничих функцій [40, с. 132].

Але було б невірно тільки розмежовувати їх і не поєднувати в аналізі. Поєднання їх повинно йти, як видно, з погляду співвідношення між метою суспільного виробництва і засобами її досягнення. Якщо мету або її досягнення в даний період часу найбільш повно характеризує соціально-економічна ефективність, то техніко-економічна ефективність показує засоби досягнення даної мети. Мета суспільного виробництва найбільшою мірою реалізується у випадку підвищення техніко-економічної ефективності за інших рівних умов. Таким чином, комплексне уявлення про ефективність суспільного виробництва, техніко- і соціально-економічна ефективності можуть дати тільки в спільному аналізі, оскільки вони нерозривні. Техніко-економічна ефективність виступає тут в якості чинників росту соціально-економічної ефективності.

Немає сумнівів, що існують певні проблеми суспільства, які не можна звести до виробництва: охорона навколишнього середовища, збереження обороноздатності країни і т.д. І в той же час слід зазначити, що соціальна ефективність останнім часом часто трактувалася в широкому розумінні. Все, що пов'язано з потребами людини, відносилось до соціальних проблем, а ступінь задоволення цих потреб – до соціальної ефективності. Однак, як відзначалося вище, економічний прогрес в якості мети містить у собі задоволення потреб людей і всебічний розвиток особистості. І в зазначеному плані це, насамперед, пов'язане з економікою, а не виходить за її межі.

Таким чином, хоча економічна ефективність і розуміється у вузькому розумінні як функція тільки економії витрат,

цілком правомірно, використовуючи термін «економічна ефективність», припускати ефективність соціально-економічну. Це положення виходить з того, що все економічне є одночасно і соціальним, тобто кінцевим результатом будь-якого економічного процесу є досягнення соціальних цілей або вирішення соціальних завдань, що ставить перед собою суспільство на кожному конкретному етапі свого розвитку. Економіка є не самоціллю, а тільки засобом для досягнення цілей соціальних. Міра відповідності останнім і виступає в якості критерію успішності економічних заходів, оцінки рівня розвитку економіки.

Безсумнівно, що витратний (метод порівняльної ефективності) і ресурсний (метод абсолютної ефективності) підходи можна застосовувати по формі для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Зміст, у цьому випадку потребує деякого уточнення. Обґрунтовуючи цю тезу, ми виходимо з того, що витрати на проведення господарських заходів – це всього лише частина ресурсів, обсяг яких визначається характером запланованого заходу. При такому підході частина ресурсів, що залишилась, може не знайти собі застосування і знаходитись без руху.

Народногосподарський підхід до оцінки ефективності, що домінував раніше, не викликав необхідності в кількісній оцінці ефективності використання фінансових ресурсів, особливо на рівні підприємства. Ефективність використання фінансових ресурсів зводилася лише до констатації того, що фінансові ресурси необхідно ефективно використовувати, або оцінювалася за допомогою показників виробничо-господарської діяльності.

Таке становище визначалося тим, що, з одного боку, не до кінця був досліджений зміст категорії «фінансові ресурси», що не давало ясності про місце і значення фінансових ресурсів у відтворювальному механізмі. З іншого боку, навіть при самому ретельному плануванні в таких масштабах, значна частина фінансових ресурсів могла випасти з поля зору. Тому існуючі методики розроблялися та мали справу,

навіть при ресурсному підході, з витратами (використаними ресурсами), кількісне значення яких легко обчислити.

Істотного уточнення при застосуванні методу порівняльної ефективності до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів вимагає і правило тотожності, що є «несомнісним етапом оцінки порівняльної економічності варіантів і вибору з них найбільш економічно ефективного» [369, с. 14]. Правило тотожності у цьому випадку повинно представляти співставність не за кінцевим результатом, а за обсягом наявних ресурсів. І тут немає протиріччя – мінімум витрат повинний бути забезпечений. Для підприємства мінімум витрат буде означати максимум результату.

Те ж саме стосується і методу абсолютної ефективності. При його застосуванні зіставлення результату повинно бути не з витратами на його досягнення, а з усім обсягом фінансових ресурсів, що можуть бути використані для досягнення подібного результату. Лише в такому випадку буде виявлятися справжня картина ефективності використання фінансових ресурсів. Досягнення максимальної ефективності можливе лише тоді, коли всі ресурси будуть цілком використані в господарському процесі.

У зв'язку з цим, слід зазначити, що поняття «ефективне використання фінансових ресурсів» повинно мати самостійне значення. У загальному уявленні «ефективний» означає "той, що дає віддачу". Таким чином, це поняття повинно відображати результат використання конкретного виду ресурсу. Однак тут варто враховувати і сутність фінансів як самостійної економічної категорії. Розподіл і перерозподіл створених ресурсів підприємство здійснює, використовуючи головну функцію фінансів – розподільчу [321]. Тому від того, за якими принципами формуються ресурси підприємств, значною мірою залежить успіх їх функціонування в ринковій економіці. Отже, «ефективне використання фінансових ресурсів» повинно означати не тільки одержання максимальної віддачі від цих ресурсів, але і правильний їх розподіл та ви-

користання, забезпечивши тим самим оптимальне співвідношення ресурсів [356].

КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Найбільш істотним у теорії ефективності є питання про вибір критерію ефективності. Політекономічні трактування сутності критерію соціально-економічної ефективності в попередні роки призводили до одного і єдиного висновку. У зв'язку з тим, що цей критерій виражав кінцеву соціально-економічну мету сформованого способу виробництва, що визначалася сутністю і вмістом основного економічного закону, він міг функціонувати лише на самих вищих щаблях народногосподарської ієрархії – на рівні народного господарства в цілому та окремих його галузей. Вважалося, що тільки на цих рівнях було правомірно і можливо визначати міру досягнення кінцевої мети в результаті здійснення господарських заходів. Що ж стосується нижчестоящих рівнів – виробничого об'єднання і підприємства, то, оскільки вони охоплюють тільки частину суспільного виробництва, оцінка здійснюваних тут заходів не могла робитися за глобальним критерієм соціально-економічної ефективності. Таке становище впливало з того, що підприємство, здійснюючи той чи інший захід, не могло ставити перед собою завдання найбільш повного задоволення потреб суспільства в матеріальних або духовних благах. Для цього, передбачалося, були потрібні зусилля багатьох підприємств, що спрямовувалися і координувалися плановими органами [159, с. 9].

Крім того, вважалося, що у зв'язку з різницею економічних критеріїв різних способів виробництва, іноді знімалася проблема ефективності суспільного виробництва в цілому, як така, що не властива іншим економічним формаціям. Основною такому підходу служило те, що за інших способів виробництва не існує господарювання, єдиного в масштабі су-

спільства, а отже, не виникає і проблем вимірювання ефективності господарства як єдиного цілого, оскільки відсутня внутрішня необхідність у єдиному показнику ефективності. А разом з тим, відпадає потреба в єдиному, з народногосподарських позицій, критерії соціально-економічної ефективності. Вважалося, що такий критерій визначається інтересами окремих підприємств, що не збігаються з інтересами суспільства в цілому [88].

Проте, застосування народногосподарського критерію не означало, що на нижчестоящих рівнях господарства не було необхідності в критерії оцінки ефективності господарських заходів. Глобальний критерій соціально-економічної ефективності при цьому був модифікований до особливостей цих рівнів і, відповідно, місця, відведеному нижчестоящим рівням у вирішенні кінцевого економічного завдання розвитку виробництва. Саме тому на практиці, поряд з категорією народногосподарського економічного ефекту, була введена і категорія госпрозрахункового ефекту. Як модифікація критерію соціально-економічної ефективності, для підприємства міг бути тільки його внесок у досягнення глобального критерію, що визначався виконанням державного плану по випуску продукції як у натуральному, так і у вартісному виразі. Надалі цей критерій конкретизувався у вигляді виконання планів постачань продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за асортиментом і у терміни відповідно до укладених угод.

Таким чином, під критерієм соціально-економічної ефективності розумілася міра або ступінь досягнення заданої соціально-економічної мети в результаті здійснення окремого господарського заходу або системи таких заходів [159, с. 7]. Критерій повинен був показувати, якою мірою, або в якому ступені здійснення господарських заходів наближає суспільство до досягнення соціально-економічної мети його розвитку [370, с. 82].

В якості соціально-економічного результату висувалися сукупний суспільний продукт, національний доход, кін-

цевий суспільний продукт і фонд споживання. Очевидно, у кожній з цих точок зору була своя частка істини, оскільки вони відбивали якусь сторону об'єктивної реальності. Однак значна кількість економістів все ж таки вважала, що соціально-економічним результатом повинен був бути національний доход. У цьому випадку кінцевий суспільний продукт очищується від матеріальних витрат, і береться знов створена вартість. Вона і розглядається як такий результат [1, 13, 342].

Економічний прогрес ґрунтується на реальних досягненнях у процесі економічного зростання, що і повинно служити критерієм оцінки господарських заходів. Будь-який процес, що відбувається в природі, суспільстві, науці і у всіх інших сферах людської діяльності, визначається ефективністю, і критерієм її є певні досягнення, що характеризують цю ефективність. Критерій, з одного боку, повинний відображати кінцевий результат здійснення господарських заходів відповідно до поставленої суспільством соціально-економічної мети його розвитку, а з іншого боку – надавати якісну характеристику такому результату. Соціально-економічна мета суспільного виробництва в цьому випадку визначається сутністю і змістом основного економічного закону, що виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил [217].

Таким чином, критерій економічної ефективності повинний бути єдиним при оцінці певного виду господарських заходів. Єдність критерію обумовлюється єдністю мети суспільного способу виробництва, зміст якої і розкривається критерієм. Думки, що зустрічаються в літературі про багато-критеріальний підхід до оцінки ефективності виробництва, власне кажучи, є не чим іншим, як змішуванням категорій критерію і поняття показника ефективності.

Суть у тому, що критерій і узагальнюючий основний показник ефективності суспільного виробництва – це взаємозалежні, але не тотожні поняття, кожне з яких несе відпо-

відне значення навантаження, і з певного боку характеризує таке складне економічне явище, як ефективність. Критерій – засіб для судження, ознака, на підставі якої здійснюється оцінка, визначення або класифікація будь-чого, мірило оцінки [281, с. 656], і який визначає принцип підходу до вимірювання ефективності. А основний показник – це вимірник рівня, ступеня цієї ефективності [247, с. 27].

Слід зробити висновок, що в масштабах економічної формації може існувати лише єдиний критерій розвитку суспільного виробництва. А він, у свою чергу, може розкриватися в одному або декількох показниках, тобто в системі показників. Як і показники, критерій повинний конкретизуватися у певній категорії, мати певну розмірність. Мета може виступати як щось абстраговане – її реалізація повинна мати кількісне вираження. Однак критерій, як якісна характеристика мети, повинен мати і внутрішній зміст.

Не можна ототожнювати цілі суспільства і цілі виробництва, хоча цілі суспільства і реалізуються за допомогою виробництва. Ця обставина, відома як неантагоністичне протиріччя, розглядалася і в літературі попередніх років [128, с. 11]. Мета виробництва – одержання максимального результату за допомогою створення матеріальних благ. Визнання суспільством корисності таких благ і буде, з одного боку, служити мірою їхньої відповідності потребам суспільства, його цілям, а з іншого боку – дає можливість розвитку виробництва. З теорії відомо, що одержання максимального результату можливе або шляхом нарощування обсягу виробництва матеріальних благ (визнаних суспільством), або за допомогою економії ресурсів, що рівнозначно, знов-таки, випуску додаткових матеріальних благ [218]. І хоча виробництво вже не причетне до того, як суспільство розпорядиться цими благами, цілі суспільства і виробництва органічно взаємозалежні.

Так само як суспільство не може спожити більше, ніж виробило, так і виробництво не може випустити продукції більше, ніж на те в нього є ресурсів (матеріальних, трудових,

фінансових). Метою виробництва в цьому випадку є найбільш повне використання кожного виду ресурсу, припускаючи при цьому одержання максимального результату. Саме в цьому і буде полягати сутність ефективності виробництва, що реалізується за допомогою критерію ефективності. Отже, критерій реалізації цієї мети буде дещо відрізнятися від критерію реалізації мети суспільства.

Питання про вибір критерію економічної ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є глобальним. Обґрунтування такого критерію є основою для розробки узагальнюючого показника оцінки ефективності, а також системи показників, які відображають вплив всіх елементів господарської діяльності на ефективність використання фінансових ресурсів у цілому.

У науковій літературі існує декілька підходів до оцінки ефективності виробництва [278]. По-перше, для обчислення показників ефективності витрат (ефективності виробництва) в якості результату виробництва приймається обсяг валової (товарної, реалізованої) продукції в оптових цінах підприємства [226, 288]. Таким чином, в якості одного з критеріїв ефективності може виступати вартість реалізованої продукції. По-друге, в якості критеріїв ефективності розглядають прибуток у різних його модифікаціях [216]. На погляд деяких авторів саме прибуток і є кінцевою метою й основним критерієм оцінки діяльності будь-якої комерційної фірми [302, 349].

Слід відмітити, що поняття "дохід" і "виручка від реалізації", ототожнені із введенням нового плану рахунків бухгалтерського обліку у 2000 р., не завжди мали один і той же зміст. Нормативні акти в даний час трактують доходи як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників), тобто виручка від реалізації продукції і є доходом підприємства, що і відображається у "Звіті про фінансові результати" (форма №2). Чистий же дохід ви-

значається шляхом вирахування з доходу (виручки від реалізації) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

З виручкою від реалізації раніше ототожнювалося поняття валового доходу [120]. Більшість же економістів вважали, що валовий дохід підприємства являє собою суму прибутку від реалізації продукції і заробітної плати, що являє собою еквівалент витраченої живої праці [136], вартість знов створеного продукту [369, с. 15], тобто по суті відповідає показнику чистої продукції, що існував раніше. Тут відзначали лише одну різницю між ними: під чистою продукцією мають на увазі знов створену вартість в обсязі виробленої продукції, а валовий дохід – це знов створена вартість в обсязі реалізованої продукції [136].

Безсумнівно, що критерій оцінки ефективності виробництва прийнятний і для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, тому що фінансові ресурси функціонують у сфері виробництва. Однак, стосовно оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства потрібний дещо інший критерій.

Доход, як і чистий дохід, у тому розумінні, в якому він подається, не може бути взятий як критерій оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, по тій причині, що до його складу входять матеріальні витрати, які не є знов створеним фінансовим ресурсом. Вони повинні бути відшкодовані, причому негайно. З цієї точки зору в якості критерію оцінки більше підійшла б чиста продукція. Не підходить в якості критерія оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства і прибуток. Якщо чиста продукція – це вся виражена в грошовій формі знов створена на підприємстві вартість, то прибуток – грошовий вираз вартості додаткового продукту. Отже, прибуток не буде відображати джерела всіх надходжень, одним з яких є головний дохід працюючих -- заробітна плата. У цьому випадку джерелом розвитку підприємства і стабільності його роботи є надходження, за рахунок яких формуються всі фонди, у т.ч. і фонд заробітної плати.

Необхідно відзначити, що заробітна плата носить двоїстий характер. З одного боку, вона, як знов створена вартість, є результатом діяльності підприємства, зростання якої характеризує темпи економічного росту країни. Вона виступає як дохід колективу в цілому і кожного працівника окремо. Реалізувавши вироблену продукцію, колектив підтверджує право на оплату своєї праці, на одержання доходу як визнаного суспільством і оплаченого споживачами цієї праці.

З іншого боку, для підприємства, як виробника, заробітна плата, що є складовою частиною собівартості продукції, представляється не прибутком, а витратами, елементом витрат на її виробництво і реалізацію. Тому розрізняли дохід підприємства як результат його діяльності, і чистий дохід, що залишається після відрахування усіх витрат, у тому числі і на оплату праці, основною формою якого є прибуток [62]. У цьому випадку прибуток характеризував перевищення результату виробничо-господарської діяльності підприємства над усіма його витратами як живої, так і уречевленої праці, вираженими в грошовій формі. А валовий дохід характеризував перевищення результату виробничо-господарської діяльності підприємства над витратами тільки уречевленої праці [136].

Саме тому при оцінці ефективності виробництва за прибутком, як критерієм ефективності, ефективність використання живої праці прямо не оцінюється як окремий показник, що виражається у відношенні знов створеної вартості до її вартісного еквівалента, поданого у формі заробітної плати. Такий показник опосередковується побічно, через додаткову вартість.

Основою формування суспільних витрат (вартості виробництва товару) є індивідуальні витрати праці на різних виробництвах. Товари виробляються на окремих підприємствах, розміри і технічна оснащеність яких різні. Тому і витрати праці на виготовлення одиниці продукції в них будуть різні. Але в умовах ринку всі однорідні товари виступають

єдиною масою і продаються за єдиною ціною, незалежно від праці, витраченої кожним індивідуальним виробником. Тобто ринок безадресно відноситься до витрат, усереднює їх, і тим самим визначає, якій кількості праці відповідає виробництво даного товару суспільству [343].

Таким чином, витрати на виробництво у кожного підприємства відокремлюються від суспільних витрат, що формуються ринком. Витрати виробництва є фактичними матеріальними витратами на виготовлення продукції, що складаються із витрат коштів і предметів праці, витрат на заробітну плату й інших. Додатковий продукт у вигляді прибутку виробляється на підприємствах у зв'язку з винятковою здатністю робочої сили створювати продукту більше, ніж це необхідно для її відтворення [217, с. 265]. Тому підприємство не несе матеріальних витрат на виробництво додаткового продукту, але їх враховують витрати суспільства. Витрати суспільства кількісно перевищують витрати підприємства на розмір додаткового продукту. Ця різниця і дозволяє підприємству перекривати витрати і отримувати прибуток [232, с.109]. А оскільки заробітна плата представляється у вигляді витрат підприємства, і на різних підприємствах, що виробляють однорідні товари, є різною, в силу різних індивідуальних витрат праці, зміна її величини позначається і на розмірах прибутку. Але розмір індивідуальних витрат праці не піддається точному виміру, й у більшості випадків носить суб'єктивний характер, особливо в умовах перехідного періоду. Таким чином, прибуток (або частина його) виступає у формі нерозподіленої заробітної плати. Тобто критерієм оцінки ефективності функціонування виробництва повинна виступати чиста продукція.

Слід зазначити ще одну складову, що не визнана окремо як доход підприємства у вітчизняній літературі [223] (хоча і відноситься до джерел формування фінансових ресурсів [252]), але використовується в закордонній практиці – це амортизаційні відрахування. Пояснення цьому крилося, як видно, в ототожненні доходу і показника чистої продукції

[10], що використовувався при оцінці діяльності підприємства і який визначався як вартість реалізованої продукції за мінусом прямих матеріальних витрат [26, с. 177]. При цьому під матеріальними витратами розумілися й амортизаційні відрахування як частина перенесеної вартості основних засобів (знос у вартісній формі).

Амортизаційні відрахування, хоча і входять у собівартість виробленої продукції, все ж після її реалізації акумулюються в амортизаційних фондах, призначених для відшкодування вартості зношених засобів праці. З цього погляду, нарахована амортизація – лише потенційний фінансовий ресурс відтворення [334]. Але амортизаційні відрахування постійно знаходяться у русі і, як один з видів фінансових ресурсів, і повинні в ньому знаходитися. Тільки тоді вони не будуть невикористаним капіталом, що чекає на свій час, щоб виявити себе як фінансовий ресурс, а будуть приносити дохід [332]. Фактично являючись джерелом розширеного відтворення у конкретний фіксований момент часу, коли їх накопичений розмір буде відповідати вартості засобів виробництва, що заміщаються, протягом цього часу амортизаційні відрахування будуть функціонувати як фінансовий ресурс, що з'явився як складова отриманого доходу. При цьому не має значення, на які цілі вони будуть використовуватися в майбутньому: на реновацію або капітальний ремонт. І в тому, і в іншому випадку відтворення основних засобів – не розтягнутий у часі процес, а процес, який має чіткі часові межі. Протягом цього часу амортизаційні відрахування, функціонуючи як фінансові ресурси, можуть і повинні приносити прибуток.

Чим більше розмір амортизаційних відрахувань у вартості готової продукції в межах одного циклу, тим більше оборотність фінансових ресурсів, а отже, і ступінь їхньої ефективності. Можна погодитися з тим, що при оцінці ефективності виробництва амортизаційні відрахування виключаються зі складу доходу [232, с. 147]. Однак при оцінці ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, у

силу вищезазначеного, такий підхід не виправданий; амортизаційні відрахування повинні розглядатися як складова прибутку. Непрямим підтвердженням цьому може служити політика вилучення державою частини амортизаційних відрахувань (25%, 10%) як прибутку підприємства [248, 249].

Не претендуючи на закінченість визначення, та щоб не вносити плутанини у термінологію, назвемо суму амортизаційних відрахувань, заробітної плати і валового прибутку виробленим доходом. Тоді, виходячи із зазначеного, критерієм ефективності використання фінансових ресурсів підприємства буде максимальне зростання виробленого доходу від застосованих у виробництві наявних ресурсів певного призначення, за умови найбільш повного їх використання й оптимального співвідношення останніх.

Таке визначення не суперечить кінцевій меті суспільного виробництва, орієнтованого на ринкову економіку. Оскільки сфера матеріального виробництва дає значну частину валового внутрішнього продукту, збільшення виробленого доходу окремого підприємства прямо позначається як на добробуті суспільства в цілому, так і на добробуті його окремого трудівника. У той же час, чинником зростання добробуту є розширене відтворення, тобто виробництво матеріальних благ у зростаючих масштабах. Розширене відтворення в самому процесі виробництва припускає не тільки споживання, але і нагромадження. На підприємстві джерелом споживання і нагромадження і є доход від реалізації товарів, робіт і послуг та інших операцій. Тоді, з погляду фінансування розширеного відтворення, саме розмір виробленого доходу, отриманого підприємством, і повинен бути основним показником результативності його фінансової діяльності.

Ступінь використання фінансових ресурсів підприємства формується під впливом цілого ряду чинників (рис 2.1). До числа зовнішніх чинників можна віднести: політичні – ступінь монополізації виробництва, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, тощо; економічні – рівень розвитку výro-

бництва, наявність платоспроможного попиту; соціально-правові – форми власності, система оподаткування, соціальні гарантії; територіальні – джерела сировини, ринки збуту, розвиток інфраструктури; демографічні – чисельність населення, міграційні процеси; екологічні – стан навколишнього природного середовища.

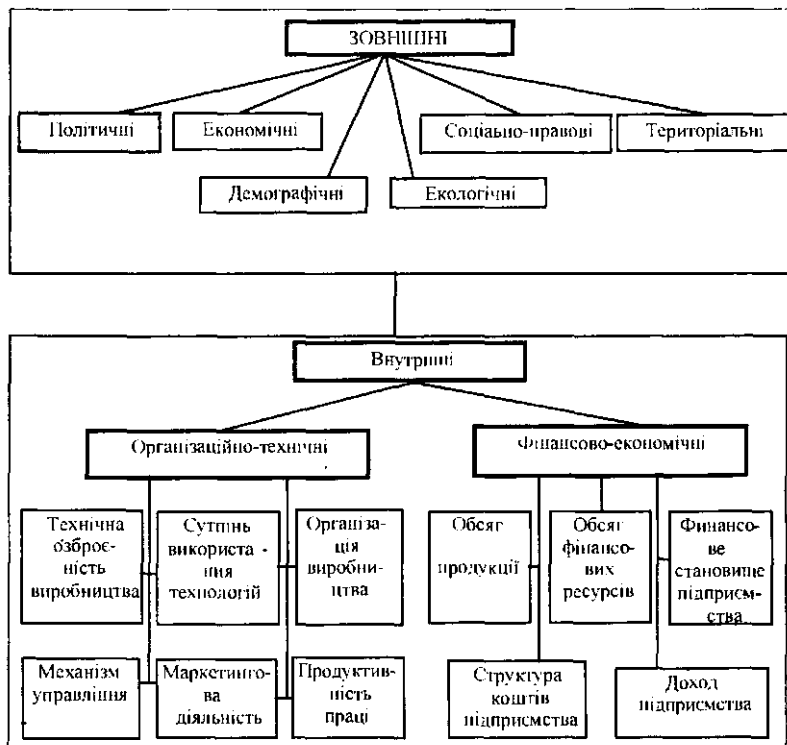


Рис. 2.1. Чинники, що впливають на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства

Якщо розглядати внутрішні чинники, то вони, у свою чергу, підрозділяються на організаційно-технічні і фінансово-економічні. До числа організаційно-технічних можна віднести технічну озброєність виробництва, ступінь викорис-

тання передових технологій, рівень організації виробництва, механізм управління, продуктивність праці, маркетингову діяльність тощо. Фінансово-економічні містять у собі обсяг продукції, її конкурентноздатність, обсяг фінансових ресурсів та їх структуру, доход тощо.

Одні з них впливають на ефективність прямо, інші – опосередковано [362, с. 152]. Ті, що мають прямий вплив, можна віднести до первинних чинників ефективності. Інші чинники виступають як вторинні і впливають побічно, через первинні. Так, наприклад, науково-технічний прогрес може впливати на ефективність використання фінансових ресурсів шляхом удосконалення устаткування, що полегшує працю, тобто через її продуктивність. Він може діяти і за допомогою зниження матеріалоемності, шляхом застосування більш прогресивних методів одержання заготовок або більш надійних матеріалів. Це ж саме відноситься і до удосконалення управління. Однак, безсумнівно, вирішальну роль повинні відігравати первинні чинники [79].

Організація і планування виробництва в аспекті формування фінансових ресурсів і обсягу випуску продукції базуються на двох моментах. Перший – містить у собі визначення обсягу випуску готової продукції і, відповідно до цього, визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення випуску. Другий полягає в розгляді можливостей виробництва, виходячи з наявного обсягу фінансових ресурсів. Не потребує доказу те, що обсяг випуску продукції, що залежить, у свою чергу, від обсягу фінансових ресурсів, впливає на результативність діяльності: доход при цьому зростає. Таким чином, обсяг фінансових ресурсів підприємства виступає як чинник впливу на ефективність їх використання.

З позиції кругообігу фінансових ресурсів діяльність будь-якого підприємства являє собою процес безперервної трансформації [138] одних видів ресурсів в інші. Для безперервності (ефективного функціонування) виробничого процесу необхідно, щоб на всіх стадіях виробництва було до-

силь фінансових ресурсів. Отже, в якості чинників впливу на ефективність виступають складові фінансових ресурсів і джерел їх фінансування, що забезпечують ту або іншу стадію виробничого процесу і які повинні бути в необхідному обсязі. Однак в силу того, що вони є складовими, будь-яке збільшення одних з метою створення страхового запасу неминуче призводить до зменшення інших. Нарощування ж страхового запасу взагалі призведе до того, що частина з них не буде використана у виробництві, а отже, не буде давати віддачі, тобто ефективність використання буде знижуватися. Виходить, що при прагненні до збільшення ефективності виробництва, необхідно вирішити питання про оптимальне співвідношення фінансових ресурсів, щоб, з одного боку, усі ресурси були залучені до господарського обороту, а з іншого боку – забезпечувався б випуск продукції в необхідному обсязі. Як гласить принцип оптимального розподілу ресурсів Парето, ефективність виробництва досягається тоді, коли вже неможливо перерозподіляти наявні ресурси, щоб збільшувати випуск одного економічного блага без зменшення випуску іншого [230].

Таким чином, до числа первинних чинників, що впливають на ефективність використання фінансових ресурсів, відносяться:

- обсяг фінансових ресурсів, що визначає обсяг випуску продукції;
- обсяг складових фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення виробничого процесу;
- питома вага кожної складової як фінансових ресурсів, так і джерел їх фінансування в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства.

Складових фінансових ресурсів можна привести безліч, все залежить від ступеня деталізації. Ми обмежимося в нашій роботі тим укрупненим поділом, що існує в статистичній звітності: основними й оборотними засобами. Що стосується джерел фінансування, то такими складовими будуть джерела власних коштів та позикові кошти.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Визнання посилення ролі фінансів у підвищенні ефективності суспільного виробництва, особливо в умовах переходного періоду, обумовлює об'єктивну необхідність проведення розрахунків з оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що у кількісно визначених показниках обґрунтовувала б вимоги до підвищення ефективності виробництва з погляду фінансового управління і планування [49].

Результативність впливу фінансів на підвищення ефективності виробництва відображається на розмірі загально-економічних показників ефективності. Дійсно, повне і своєчасне забезпечення, наприклад, капітальних вкладень, оптимальна структура джерел їх фінансування, правильне поєднання і взаємодія різних методів фінансового забезпечення розширеного відтворення призводять до досягнення максимального ефекту на одиницю капітальних витрат. Маневрування фінансовими резервами дозволяє досягти безперервності і синхронності в роботі всіх ланок виробництва, що, безумовно, позитивно позначається на результатах їхньої діяльності [225]. Таким чином, очевидно, що ефективність функціонування фінансового механізму повинна оцінюватися за допомогою загальноекономічних показників ефективності виробництва [227]. При цьому можна погодитися у деякому з твердженням, що критерієм впливу фінансів на суспільне виробництво може служити тільки ефективність самого виробництва, а не будь-який інший показник, що відноситься до фінансів [10].

Однак функції фінансів не повинні зводитися тільки до розподілу і перерозподілу фондів коштів для забезпечення фінансовими ресурсами процесу виробництва й інших потреб [177]. Фінанси також покликані формувати оптимальні вартісні і натурально-речовинні пропорції відповідно до завдань економічного розвитку і цільових програм [224]. Лише у випадку оптимальності може досягатися максимальна ефе-

ктивність використання фінансових ресурсів, а отже, і максимальна ефективність виробництва.

Урахування зазначеної особливості являє собою одну з найскладніших і недосліджених проблем практичної реалізації розрахунків і оцінок ефективності використання фінансових ресурсів. Виявлення існуючих взаємозв'язків між зміною фінансових показників і розміром показників, що характеризують результат процесу відтворення та його ефективність, і складає суть аналізу фінансового аспекту ефективності виробництва [190]. Для проведення такого аналізу необхідна система специфічних показників, які б охоплювали господарські процеси в сукупності фінансово-економічних зв'язків. Розробку системи таких показників слід проводити під кутом зору узгодження процесів формування фінансових ресурсів і руху матеріальних та трудових ресурсів на всіх стадіях виробництва.

Ця система повинна включати як узагальнюючі, так і окремі фінансові показники ефективності, які взаємопов'язані між собою. Узагальнюючі показники будуть давати інтегральну оцінку фінансового аспекту ефективності виробництва і характеризувати специфіку формування і використання фінансових ресурсів підприємства. Крім того, фінансова оцінка ефективності запропонованих варіантів повинна включати докладний аналіз головних причин і чинників, що мають різноспрямований вплив на динаміку узагальнюючих показників. Для цієї мети необхідно використовувати проміжні фінансові показники ефективності, за допомогою яких можуть бути визначені основні тенденції і закономірності чинників зростання ефективності використання фінансових ресурсів в динаміці. Це не означає, однак, що показники оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства не можуть містити у собі показники оцінки ефективності виробництва, або навпаки. Останні органічно повинні міститися в перших. Мова йде лише про різні підходи до вирішення одного і того ж завдання.

Економічна наука дотепер не має єдиного показника, що всебічно відображає динаміку ефективності виробництва. На думку ряду авторів, показники сукупного суспільного продукту і національного доходу, а відповідно і показники валової і чистої продукції, не вичерпують всебічної оцінки рівня ефективності [41, 50, 53, 294]. Крім того, як справедливо відзначає В.Г. Чирков, при всьому прагненні відбити всі результати і витрати, пов'язані з впровадженням заходу, в основних показниках, зробити це не вдасться. [†] Справа тут не тільки в тому, що виникають складності, пов'язані зі збором необхідної інформації. Головна причина в тому, що будь-яке інтегрування, що дає зменшення кількості показників і тому є більш зручним, призводить до перекручування інформації про реальну економічну ситуацію [354]. У зв'язку з цим, поряд із загальновідомими показниками, такими як продуктивність, фондівдача, матеріалоемність, оборотність оборотних засобів праці, розглядаються й інші.

Так, для оцінки діяльності підприємства пропонується ввести коефіцієнт активності витрат, що визначається як відношення активних витрат до собівартості продукції [212]. При цьому під активними витратами розуміються витрати, націлені на забезпечення функціонування робочої сили, її оплати і стимулювання, а також витрати, пов'язані із впровадженням нових технологій з метою підвищення ефективності використання коштів і поліпшення якості продукції.

Не заперечуючи обґрунтованості застосування подібних показників при виявленні чинників впливу на ефективність виробництва, слід враховувати, що такі показники повинні бути другорядними відносно будь-якого узагальнюючого показника. Узагальнюючий (інтегральний) показник, виходячи з критерію ефективності, повинний бути один і відображати загальні результати ефективності використання фінансових ресурсів. При цьому він повинний структурно складатися з проміжних показників, тобто показувати ті елементи, що використані для розрахунку цього показника і водночас мають «власне звучання» [354].

Узагальнюючим показником оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є ресурсовіддача, тому її рівень визначається шляхом співвідношення двох елементів виробничого процесу – результату і ресурсів [98]. З урахуванням виробленого доходу як результату і критерію оцінки ефективності використання фінансових ресурсів та їх обсягу на підприємстві, узагальнюючий показник ефективності буде визначатися так:

$$Kф.p = Д / Р, \quad (2.1)$$

де: $Kф.p$. – коефіцієнт використання фінансових ресурсів;

$Д$ – вироблений дохід підприємства;

$Р$ – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства.

Однак узагальнюючий показник оцінки ефективності використання фінансових ресурсів показує лише ступінь їхньої віддачі в масштабах конкретного виробництва, причому відповіді на питання, як підвищити цю ефективність, ми не одержуємо. З урахуванням проміжних показників, узагальнюючий показник повинний трансформуватися у форму, що відображала б структурний зміст і спрямованість чинників впливу на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Результат виробництва в узагальнюючому показнику ефективності поданий виробленим доходом підприємства. У проміжних же показниках він може виражатися відповідними частками сукупного результату, еквівалентними участі того або іншого виду ресурсу (чинника) в утворенні доходу. Мається на увазі перенесена вартість (фонд відшкодування) – для основних фондів, і знов створена вартість (чиста продукція) – для живої праці. Тут мова йде про розчленування сукупного результату виробництва за його складовими. У той же час, фінансові ресурси підприємства можна представити як сукупність вартості основних і оборотних засобів. Узагальнюючий показник оцінки ефективності використан-

ня фінансових ресурсів можна тоді записати в наступній формі:

$$K_{ф.р.} = (A + З + \Pi) / (\Phi_{ос} + \Phi_{об}), \quad (2.2)$$

де: A – амортизаційні відрахування;

$З$ – заробітна плата працівників підприємства;

Π – валовий прибуток, отриманий підприємством;

$\Phi_{ос}$ – середньорічна вартість основних фондів;

$\Phi_{об}$ – середньорічна вартість оборотних засобів підприємства.

У наведеній формулі амортизаційні відрахування являють собою ступінь використання основних фондів, у той час як заробітна плата і прибуток – ступінь використання оборотних засобів. Таким чином, узагальнюючий показник розпадається на два проміжних показники (сума яких, втім, не буде дорівнювати розміру узагальнюючого показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства; для цього потрібні додаткові складові):

$$K_{(ф.р.)ос} = A / \Phi_{ос},$$

$$K_{(ф.р.)об} = (З + \Pi) / \Phi_{об}, \quad (2.3)$$

де: $K_{(ф.р.)ос}$, $K_{(ф.р.)об}$ – відповідно ресурсовіддача основних і оборотних засобів.

Такий підхід цілком виправданий. Оскільки в показниках ефективності використання фондів (основних і оборотних) результат (перенесена і знов створена вартість) і використані ресурси збігаються за розміром і циклом, то ці проміжні показники можна розглядати і як показники оборотності авансованих основних і оборотних засобів. З іншого боку, амортизаційні відрахування як фінансовий ресурс формуються саме при використанні (або наявності) основних засобів, у той час як заробітна плата і прибуток є похідними від ступеня залучення оборотних засобів до виробничого обороту.

Зміст показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства (формула 2.1) зрозумілий із структури приведеної формули (2.2). Відзначимо в порядку обґрунтування деякі його особливості. По-перше, це узагальнюючий показник економічної ефективності, у ньому враховані як ресурси, що знаходяться в процесі виробництва, так і результат їх використання. По-друге, з економічної точки зору, він є співставним для виробничих структур будь-якого масштабу, профілю і галузевої приналежності. На його розмір не мають впливу структурні зрушення у виробничій програмі, що важливо в даний час, коли ціни формуються ринком. По-третє, цей показник не можна завищити за рахунок необґрунтованого збільшення витрат – будь-яке зростання витрат позначиться на зниженні чисельника або збільшенні знаменника.

Ефективність використання фінансових ресурсів припускає не тільки віддачу від кожного виду ресурсу, але й оптимальність структури останніх [102]. На практиці важливо не тільки визначити загальні економічні результати, але і проаналізувати чинники, що їх обумовили. Іншими словами, мова йде про встановлення причин підвищення або зниження рівня ефективності використання фінансових ресурсів. Причин цих може бути багато, але, насамперед, це динаміка зміни проміжних показників, що в їхньому взаємозв'язку і взаємозумовленості формують узагальнюючий показник. Для того, щоб виконати подібного роду аналіз, варто представити узагальнюючий показник як функцію від проміжних показників оцінки ефективності. Модель такого показника [213] являє собою середній розмір проміжних показників ефективності, зважених по частці факторних фінансових ресурсів у сукупному обсязі цих ресурсів, а саме:

$$K_{ф.р.} = (A/\Phi_{oc}) \times (\Phi_{oc}/P) + [(3+\Pi)/\Phi_{об}] \times (\Phi_{об}/P), \quad (2.4)$$

де: $\Phi_{ос} / P$, $\Phi_{об} / P$ – відповідно питома вага основних і оборотних засобів як складових фінансових ресурсів підприємства в загальному обсязі його фінансових ресурсів.

З іншого боку, джерелами фінансових ресурсів підприємства є кошти власні, позикові і залучені [139]. При цьому під позиковими і залученими коштами ми будемо розуміти суму довгострокових, короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості, і називати їх спрощено позиковими коштами. Такий поділ, оскільки довгострокові кредити в даний час практично відсутні, буде у певній мірі відповідати меті визначення ступеня використання джерел фінансових ресурсів підприємства.

Тоді узагальнюючу модель показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства можна записати в наступному вигляді:

$$Kф.р. = (D_с / C_с) \times (C_с / P) + (D_з / C_з) \times (C_з / P), \quad (2.5)$$

де: $D_с$, $D_з$ – відповідно вироблений дохід від використання власних і позикових коштів;

$C_с$, $C_з$ – відповідно власні і позикові кошти;

$C_с / P$, $C_з / P$ – відповідно питома вага власних і позикових коштів у загальній сумі фінансових ресурсів підприємства;

$D_с / C_с$, $D_з / C_з$ – відповідно ресурсовіддача власних і позикових коштів підприємства.

Застосування подібного підходу при побудові узагальнюючих моделей показників ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дає можливість аналізувати не тільки складові доходу підприємства (у нашому випадку їх дві, а може бути і більше), але і чинники, що впливають на їхнє формування.

Як правило, оцінка діяльності підприємства ведеться по закінченні звітного періоду (в існуючій практиці звичайно за рік, рідше – за квартал). При цьому, чим триваліше період, тим більше усереднюються як вихідна інформація, так і

показники. Тому точність розрахунків, особливо за приведеними моделями, буде значною мірою залежати від правильності вибору проміжку часу, де накопичена інформація дасть найбільш точні дані. Ми вважаємо, що таким проміжком часу може бути цикл трансформації фінансових ресурсів.

Під циклом трансформації ми будемо розуміти період часу, протягом якого знайшла своє повне завершення видозміна певного обсягу фінансового ресурсу. Іншими словами, цикл трансформації включає проміжок часу від початку виробництва продукції до реалізації цієї продукції і одержання доходу у вигляді виручки.

Тоді формули (2.4) і (2.5) у загальному вигляді для розглянутого періоду представляться як сума добутків ресурсовіддачі певного виду ресурсу на частку цього ресурсу за чинниками у сукупному обсязі фінансових ресурсів, усереднених по окремих циклах, тобто модель показника оцінки ефективності буде мати наступний вигляд:

$$K\Phi_{\text{p.}} = (1/m) \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n K\Phi_{\text{p.}}(ij) Y_{ij}, \quad (2.6)$$

де: $K\Phi_{\text{p.}}(ij)$ – ресурсовіддача i -го виду ресурсу в j -му циклі;

Y_{ij} – частка i -го виду ресурсу в сукупному обсязі фінансових ресурсів підприємства в j -му циклі;

m – кількість циклів за розглянутий період;

n – кількість видів фінансових ресурсів.

Приведена формула (2.6) може мати значну кількість співмножників. Розглянутий алгоритм розрахунку дозволяє розділяти як складові доходу, так і складові обсягу фінансових ресурсів підприємства до того ступеня, до якого це необхідно, щоб виділити той або інший вид фінансового ресурсу. Причому результат такого поділу може представлятися у вигляді як вже існуючих показників, так і нових. Все залежить від комбінації співвідношення складових доходу і

фінансових ресурсів. Деякі з них можуть і не мати економічного вмісту, однак це не знижує практичного значення приведеної моделі.

Приклад. До основних показників фінансово-економічної ефективності діяльності підприємства відносять рівень рентабельності, обумовлений, наприклад, як співвідношення прибутку і собівартості [51]. Собівартість продукції входить до складу оборотних засобів. Тоді $\Phi_{об}$ у знаменнику формули (2.4) буде складатися з двох елементів: собівартості $C_{ст}$ і певного елемента, який ми позначимо через Z , тобто $\Phi_{об} = C_{ст} + Z$. Підставляючи це значення у формулу (2.4) і зважаючи за часткою факторних ресурсів у загальному обсязі фінансових ресурсів, одержимо:

$$Kф_{р.} = (A/\Phi_{ос}) \times (\Phi_{ос}/P) + [(Z/Z) \times (Z/\Phi_{об}) + (P/C_{ст}) \times (C_{ст}/\Phi_{об})] \times (\Phi_{об}/P), \quad (2.7)$$

де: $P/C_{ст}$ – показник рентабельності виробництва, обчислений за валовим прибутком.

Як один з показників ефективності виробництва пропонується використовувати показник рентабельності капіталу, обумовлений як відношення валового прибутку до підсумка балансу [189]. Тоді, після перетворення формули (2.4), можна одержати наступну залежність:

$$Kф_{р.} = (A/\Phi_{ос}) \times (\Phi_{ос}/P) + (Z/P + P/P) \times (\Phi_{об}/\Phi_{об}), \quad (2.8)$$

де: P/P – необхідний показник.

Подібних прикладів із виділенням певних показників (фондоємність, рентабельність продажів, оборотність оборотних засобів тощо) можна навести безліч. Таким чином, до складу узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів входять, як ми переконалися, і показники оцінки ефективності виробництва. Отже, використання даного показника має сенс при оцінці виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства. Крім того, приведена модель узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дозволяє оптимізувати співвідношення фінансових ресурсів, що буде розглянуто нижче.

РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Істотним моментом в умовах переходу до ринкової економіки є зміна взаємовідносин між різними суб'єктами господарського комплексу. Підприємства з різними формами власності, що функціонують в умовах конкуренції як самостійні товаровиробники, все більше зацікавлені в опануванні ринку і одержанні прибутку. У зв'язку з цим кожне з них повинно правильно орієнтуватися в складній обстановці ринку, вірно оцінювати виробничий і економічний потенціал, перспективи розвитку не тільки свого підприємства, але і конкурентів. Основою достовірної і об'єктивної інформації про стан підприємства є оцінка його фінансового становища.

Фінансове становище підприємства залежить від раціональності розміщення коштів в основних і оборотних засобах, що забезпечують безперервний хід його виробничої і постачальницько-збутової діяльності, підтримку запасів нормованих оборотних засобів на належному рівні, своєчасність розрахунків по зобов'язаннях із постачальниками, робітниками та службовцями, фінансовими органами, кредиторами, банками тощо. Повнота і своєчасність цих розрахунків вимагає мобілізації всіх фінансових ресурсів із відповідних джерел [353].

Оцінка фінансового становища підприємства являє собою дослідження особливостей роботи підприємства, його фінансової стійкості і платоспроможності, ефективності діяльності і економічного потенціалу. При цьому виявляються причини відхилень від нормативів і планів, розкриваються невикористані резерви. На основі їх вивчення, в процесі оцінки розробляються заходи щодо усунення причин недолі-

ків у роботі, вибору напрямків фінансових вкладень, виявлення шляхів стабілізації становища і розвитку підприємства в майбутньому. Крім того, така оцінка має неабияке значення для існуючих і потенційних партнерів як гарантія взаємовигідних відносин. Оцінка фінансового становища підприємства є заключною складовою економічного аналізу.

Таким чином, суть оцінки фінансового становища підприємства – це комплексне дослідження всіх сторін його фінансової діяльності з використанням відповідних джерел інформації, вивчення і вимірювання впливу чинників, причин і резервів, оцінка роботи і порівняння її результатів з витратами, узагальнення результатів оцінки і розробка необхідних заходів.

Успішність здійснення господарських рішень вимагає досягнення найкращих фінансових результатів при найменших витратах. Нормальна фінансова діяльність покликана забезпечити безперебійність роботи підприємства і своєчасність розрахунків по зобов'язаннях. Це досягається при правильному і своєчасному перерозподілі фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, що вимагає відповідної інформації. Таку інформацію дає оцінка фінансового становища підприємства.

Сутність оцінки фінансового становища підприємства визначається і предметом, правильне визначення якого допомагає вичерпному і всебічному розкриттю основних напрямків дослідження.

Предметом оцінки фінансового становища підприємства є результати його виробничо-господарської і фінансової діяльності, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, та які отримали відображення через систему економічної інформації.

Діяльність підприємств має багато аспектів: виробництво, випуск продукції, її постачання і реалізація, склад і рух матеріально-технічних цінностей, забезпечення ними виробництва та їхнє використання, створення і склад собівартості продукції, прибуток, розрахунки по зобов'язаннях із робіт-

никами та службовцями, фінансовими органами, постачальниками, банками тощо. Кожен з аспектів характеризується власними показниками. Сукупність таких показників і являє собою результат виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства.

Господарські процеси, що мають місце на підприємстві, в основному формуються в результаті впливу об'єктивних чинників. Постійно впливаючи на господарську і фінансову діяльність, вони відображають, як правило, дії економічних законів [362].

Істотного значення в досягненні позитивних результатів набуває і вплив суб'єктивних чинників. Їхній вплив на господарську і фінансову діяльність та їх результати привертає у ході оцінки найпильнішу увагу. Навіть вміле прогнозування дій об'єктивних економічних законів в господарській практиці можна трактувати як явище суб'єктивного порядку [272].

Результати господарської діяльності підприємства відображаються в системі економічної інформації. Ця система являє собою сукупність даних, що всебічно характеризують господарську діяльність на різних рівнях. Інформаційна система дуже динамічна; вона містить у собі сукупність вхідних даних, результати їхньої проміжної обробки, вихідні дані і кінцеві результати розрахунку. Рационально організований і відповідним чином регульований інформаційний потік служить надійною базою для оцінки фінансового становища підприємства, а отже, і для прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень [233].

Тільки розуміння мети дозволяє чітко представити кінцевий підсумок роботи, що повинний бути досягнутий на основі вирішення всіх завдань, що відповідають змісту оцінки фінансового становища підприємства. Навіть при правильному вирішенні окремих завдань, проте не всіх, мета не буде досягнута, тому що не будуть комплексно вирішені питання змісту й оцінки фінансового становища підприємства [225].

Таким чином, метою оцінки фінансового становища підприємства є встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і збільшення виробничого потенціалу та прийняття відповідних рішень.

До основних завдань, які комплексно розв'язуються у процесі оцінки фінансового становища підприємства, відносяться наступні два завдання:

1. Встановлення позиції підприємства за розробленими фінансовими показниками. Це завдання зводиться до виявлення забезпеченості підприємства оборотними засобами, правильності утворення запасів товарно-матеріальних цінностей, встановлення оптимального рівня заборгованості, виявлення економічних і фінансових результатів. Правильна оцінка позиції підприємства за фінансовими показниками може бути здійснена лише на основі їхнього системного і взаємозалежного аналізу.

2. Виявлення шляхів і можливостей подальшого поліпшення фінансової діяльності. Встановлення в процесі оцінки відхилень показників фінансового становища підприємства від критичних значень, виявлення причин цих відхилень і розробка відповідних рекомендацій сприяють, у кінцевому рахунку, поліпшенню всієї виробничої діяльності підприємства.

Всі економічні явища, що мають місце на окремому підприємстві або їх сукупність, фіксуються узагальнено, без розрізнення окремих частин і властивостей. За такими узагальненими даними можна визначити, що підприємство не досягає розміру певного заданого показника, однак це не дає можливості встановити причини цих явищ, виявити напрямки і шляхи усунення недоліків. Тому виникає необхідність у розчленуванні загального явища на складові частини, щоб виділити головні, визначальні чинники [361].

Причинний, або, як він частіше називається, факторний аналіз, виходить з того, що кожна причина, кожний чинник одержує належну оцінку. З цією метою причини, або чинни-

ки, попередньо вивчаються, для чого класифікуються по таких групах: істотні і несуттєві, основні і побічні, визначальні і невизначальні. Далі досліджується вплив на результат господарських процесів, насамперед, істотних, основних і визначальних чинників. Вивчення інших ведеться, якщо потрібно, в останню чергу, оскільки встановлення впливу всіх чинників – справа складна і практично не завжди необхідна.

Розкрити і зрозуміти основні причини, що мали визначальний вплив на фінансове становище підприємства, з'ясувати їхню дію і взаємодію означає розібратися в особливостях господарської діяльності об'єкта аналізу. У процесі аналізу основні чинники, що впливають на результати господарської і фінансової діяльності, не тільки розкриваються і характеризуються, але вимірюється і ступінь їхньої дії. Для цього застосовуються відповідні способи і прийоми економічних і математичних розрахунків [361].

Підприємство являє собою складну систему, і правильний висновок про характер досліджуваного явища можливий тільки за умови врахування всіх взаємозалежних чинників. Таке урахування, що виражається в комплексному вивченні багатобічних різноспрямованих зв'язків і взаємної обумовленості дії чинників, можливе тільки при системному підході до оцінки фінансового становища підприємства [83, 214].

Виходячи з мети і завдань, оцінка фінансового становища підприємства здійснюється за допомогою певних методів. Методи оцінки – це сукупність конкретних способів і прийомів для дослідження системи показників. При оцінці фінансового становища підприємства можуть застосовуватися такі методи: нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, сальдовий і економіко-математичного моделювання [43].

Сутність нормативного методу оцінки фінансових показників полягає в тому, що показники, отримані розрахунковим шляхом, порівнюються із заздалегідь установленими нормативами. При цьому відхилення від нормативу дає мо-

жливість судити про фінансове становище підприємства. Нормативний метод є самим простим методом. Знаючи норматив, легко можна установити шляхи поліпшення фінансового становища підприємства.

Приклад. Якщо розрахунковий коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу, який розраховується відношенням величини оборотних активів до поточних зобов'язань, дорівнює 1,5, а його порогове значення – 2 (див. табл. 7.1), тобто він не відповідає нормативу, то збільшення величини цього показника можна досягти двома шляхами. Перший – це збільшити розмір оборотних активів в 1,3 рази ($2/1,5$), другий – на ту ж величину зменшити поточні зобов'язання. Вибір того, чи іншого шляху повинен здійснюватись виходячи з конкретної ситуації на підприємстві.

Розрахунково-аналітичний метод дозволяє оцінити фінансове становище підприємства на основі аналізу досягнутого розміру фінансового показника, прийнятого за базу, та індексу зміни в розглянутому періоді. Даний метод оцінки широко застосовується в тих випадках, коли відсутні нормативи, а взаємозв'язок між показниками може бути встановлений непрямым шляхом, на основі аналізу їх динаміки і зв'язків. В основі цього методу лежить експертна оцінка.

Балансовий метод застосовується для відображення двох груп взаємозалежних і урівноважених показників розміщення коштів та їх джерел, виявлення правильності і доцільності використання коштів, а також для контролю за правильним визначенням впливу чинників на відхилення в досліджуваних явищах.

Сальдовий метод використовується в тих випадках, коли відомо, як впливають на досліджуваний показник усі чинники, крім одного, прямий розрахунок впливу якого ускладнений. Використовувати цей прийом можна тільки за умови, що обумовлений чинник, або група чинників, чітко виявлені. При цьому вплив чинника визначається як різниця між всією сумою відхилення й обчисленого розміру впливу інших чинників.

Сутність економіко-математичного моделювання при оцінці фінансового становища підприємства полягає в тому,

що воно дозволяє знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками і чинниками, які їх визначають. Такий зв'язок виражається через економіко-математичну модель. Модель являє собою точний математичний опис економічного процесу, тобто опис чинників, що характеризують закономірності і розмір зміни розглянутого економічного явища за допомогою математичних формул. Модель може будуватися на функціональному або кореляційному зв'язку. Кореляційний зв'язок виражається рівняннями регресії різного виду.

Вивчення відхилень досліджуваних показників і чинників, що мали сукупний вплив на ці відхилення, вимагає застосування певної методики для роздільного визначення впливу кожного з взаємодіючих чинників. Для таких цілей звичайно застосовують логічний прийом – елімінування, що дозволяє виключити ряд чинників і виділити лише один, вплив якого визначається. Елімінування застосовується при оцінці фінансового становища підприємства у вигляді конкретних прийомів: ланцюгових підстановок і різниць. Крім того, існують ще такі прийоми, як порівняння й групування [16].

Прийом ланцюгових підстановок здійснюється шляхом порівняння фактичних показників з базисними, при якому чисельна різниця між ними приймається за розмір впливу відповідного чинника на рівень сукупного фінансового показника. Сутність прийому полягає в тому, що послідовно замінюючи кожний звітний показник базисним, всі інші показники розглядаються при цьому як незмінні. Кількість ланцюгових підстановок залежить від кількості чинників, що впливають на сукупний фінансовий показник.

Приклад. Різниця проміжних значень дорівнює зміні результативного показника за рахунок чинника, що заміняється. У формалізованому вигляді алгоритм застосування прийому ланцюгових підстановок описується наступним чином:

$$\begin{aligned}
 y^0 &= f(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0) \\
 y_1^* &= f(x_1^1, x_2^0, \dots, x_n^0) \\
 \Delta y(x_1) &= y_1^* - y^0 \\
 y_2^* &= f(x_1^1, x_2^1, \dots, x_n^0) \\
 \Delta y(x_2) &= y_2^* - y_1^* \\
 &\dots \dots \dots \\
 y_i^* &= f(x_1^1, x_2^1, \dots, x_i^1, \dots, x_n^0) \\
 \Delta y(x_i) &= y_i^* - y_{i-1}^* \\
 &\dots \dots \dots \\
 y^1 &= f(x_1^1, x_2^1, \dots, x_n^1) \\
 \Delta y(x_n) &= y_n^* - y_{n-1}^*
 \end{aligned}
 \tag{3.1}$$

де: “нульові” значення (індекс ⁰) – базові;
 “одиничні” значення (індекс ¹) – звітні, або фактичні;
 y_i^* – проміжні значення результату.

Загальна зміна результату $\Delta y = y^1 - y^0$ складається з суми змін результативного показника за рахунок зміни кожного чинника при фіксованих інших чинниках:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n \Delta y(x_i) \tag{3.2}$$

Число розрахунків результативного показника на одиницю більше числа чинників, що вимірюються. Переваги даного прийому: універсальність застосування (застосовується при аналізі будь-яких типів моделей), достатня простота застосування. Однак цей прийом має істотний недолік – в залежності від вибраного порядку заміни факторів результати факторного розкладу мають різні значення.

В результаті застосування цього прийому при розрахунках утворюється певний залишок, що не розкладається і який додається до величини впливу останнього чинника. Але в практичних розрахунках точністю оцінки впливу чинників нехтують, виводячи на перший план відносну значимість впливу того, чи іншого чинника. Однак існують деякі правила, що визначають послідовність підстановок:

- при наявності у факторній моделі кількісних і якісних показників в першу чергу проводиться підстановка кількісних показників;
- якщо модель представлена декількома кількісними або якісними показниками послідовність підстановки визначається шляхом логічного аналізу.

Розглянемо конкретний приклад. Залежність обсягу випуску продукції (В) від середньорічної чисельності персоналу (Ч) і продуктивності праці (П) описується двофакторною моделлю:

$$B = Ч * П \tag{3.3}$$

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 3. Оцінка фінансового становища підприємства

Показники, що визначають обсяг випуску продукції, наведені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Показники обсягу випуску продукції

Показники	Базовий період	Звітний період	Відхилення
Обсяг випуску продукції, тис. грн	4800	5920	+1120
Середньорічна чисельність персоналу, чол.	15	16	+1
Продуктивність праці, тис. грн / чол	320	370	+50

Числова реалізація алгоритму розрахунку (за даними табл. 3.1) являє собою:

1. $B^0 = \varphi^0 \cdot \Pi^0 = 15 \cdot 320 = 4800$ тис. грн – базова величина;
2. $B^* = \varphi^1 \cdot \Pi^0 = 16 \cdot 320 = 5120$ тис. грн – проміжне (умовне) значення;
3. $B1 = \varphi^1 \cdot \Pi^1 = 16 \cdot 370 = 5920$ тис. грн – звітна (фактична) величина.

Зміна обсягу випуску продукції з-за зміни чисельності персоналу складе:

$$\Delta B(\varphi) = 5120 - 4800 = +320 \text{ тис. грн.}$$

Зміна обсягу випуску продукції з-за росту продуктивності праці:

$$\Delta B(\Pi) = 5920 - 5120 = +800 \text{ тис. грн}$$

Сукупний вплив чинників дорівнює сумі впливів:

$$\Delta B = \Delta B(\varphi) + \Delta B(\Pi) = 320 + 800 = 1120 \text{ тис. грн}$$

Алгебраїчна сума впливу чинників повинна дорівнювати приросту результативного показника. Відсутність такої рівності – це свідчення, що допущені помилки у розрахунках. Результати розрахунків оформляються в таблиці (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

Вплив чинників на обсяг випуску продукції

Чинник	Розмір впливу, тис. грн	Питома вага впливу, %
Середньорічна чисельність персоналу	320	28,6
Продуктивність праці	800	71,4
Всього	1120	100

Питома вага впливу кожного чинника розраховується як відношення впливу кожного чинника до сукупного відхилення.

За проведеними розрахунками можна зробити висновки: випуск продукції у звітному періоді зріс порівняно з базовим на 1120 тис. грн, в тому числі за рахунок збільшення середньорічної чисельності персоналу – на 320 тис. грн, за рахунок росту продуктивності праці – на 800 тис. грн. Приріст обсягу випуску продукції на 71,4% забезпечений ростом якісного

показника – продуктивності праці і на 28,6% - додатковим притягненням робітників.

З іншого боку алгоритм рішення двофакторної моделі прийомом ланцюгових підстановок описується таким чином:

$$\begin{aligned} 1. Z^0 &= x^0 * y^0 \\ 2. Z^* &= x^1 * y^0 \end{aligned} \quad (3.4)$$

$$\begin{aligned} 3. Z^1 &= x^1 * y^1 \\ \Delta Z(x) &= Z^* - Z^0 = (x^1 - x^0) * y^0 = \Delta x * y^0 \\ \Delta Z(y) &= Z^1 - Z^* = (y^1 - y^0) * x^1 \triangleq \Delta y * x^1 \end{aligned} \quad (3.5)$$

Таким чином, зміна результативного показника за рахунок кожного чинника прийомом різниць визначається як добуток відхилення чинника, що вивчається і базового або фактичного значення другого (інших) чинника в залежності від вибраної послідовності підстановок.

Для наведеного вище прикладу (див. табл. 3.1):

$$\Delta B(Ч) = \Delta Ч * П^0 = 1 * 320 = +320 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B(П) = \Delta П * Ч^1 = 50 * 16 = +800 \text{ тис. грн}$$

Всього +1120 тис. грн

Як відмічалось вище, зміна послідовності підстановки дає інші результати. Якщо у нашому прикладі спочатку розрахувати вплив продуктивності праці, а потім вплив чисельності персоналу, то зміна обсягу випуску продукції за рахунок кожного чинника складе:

$$\Delta B(П) = \Delta П * Ч^0 = 50 * 15 = +750 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B(Ч) = \Delta Ч * П^1 = 1 * 370 = +370 \text{ тис. грн}$$

Всього +1120 тис. грн

Зміна послідовності підстановки виявляє різницю в розрахунках, яка називається залишком, що не розкладається і дорівнює в даному випадку 50 тис. грн (370-320), (800-750).

Для розподілу між чинниками залишку, що не розкладається, який при прийомі ланцюгових підстановок додається до розміру впливу якісного чинника, використовують наступні прийоми: просте додавання залишку, що не розкладається і прийом зважених кінцевих різниць.

Прийом простого додавання залишку, що не розкладається, припускає ділення залишку на два і додавання результату до величини впливу якісного і кількісного чинників.

Формули визначення впливу чинників приймають вигляд:

$$\Delta Z(x) = y^0 * \Delta x + \frac{\Delta x * \Delta y}{2}; \quad (3.6)$$

$$\Delta Z(y) = x^0 * \Delta y + \frac{\Delta x * \Delta y}{2}$$

Залишковий член у лінійному розкладі функції $Z=x*y$ дорівнює $\Delta x * \Delta y$.

У прикладі, що розглядається:

$$\Delta B(Ч) = 320 * (+1) + (+50) * (+1) / 2 = +320 + 25 = 345 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B(П) = 16 * (+50) + (+50) * (+1) / 2 = +750 + 25 = 775 \text{ тис. грн}$$

Всього 1120 тис. грн

Але даний спосіб розрахунку неприйнятний при кількості чинників більше двох. У випадку більшої кількості чинників застосовується прийом зважених кінцевих різниць.

Прийом різниць є різновидом прийому ланцюгових підстановок. Він заснований на визначенні абсолютних або відносних різниць по досліджуваних чинниках і сукупному фінансовому показнику. При цьому, визначаючи вплив кількісного чинника, різницю по відповідному проміжному показнику множать на базисне значення якісного показника. Для визначення впливу якісного чинника різницю по відповідному проміжному показнику множать на фактичне значення кількісного показника.

Суть цього прийому в тому, що величина впливу кожного чинника визначається по всім можливим підстановкам і від отриманої суми береться середня величина.

Математично це матиме вигляд:

$$\Delta Z^1(x) = y^1 * \Delta x$$

$$\Delta Z^2(x) = y^0 * \Delta x \quad (3.7)$$

$$\Delta Z^1(y) = x^1 * \Delta y$$

$$\Delta Z^2(y) = x^0 * \Delta y$$

$$\Delta \bar{Z}(x) = \frac{\Delta Z^1(x) + \Delta Z^2(x)}{2} \quad (3.8)$$

$$\Delta \bar{Z}(y) = \frac{\Delta Z^1(y) + \Delta Z^2(y)}{2}$$

У нашому прикладі:

$$\Delta B^1(Ч) = 370 * (+1) = +370 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B^2(Ч) = 320 * (+1) = +320 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B^1(П) = 15 * (+50) = +750 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B^2(П) = 16 * (+50) = +800 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B(Ч) = (370 + 320) / 2 = 345 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta B(П) = (750 + 800) / 2 = 775 \text{ тис. грн}$$

Всього: 1120 тис. грн

Розглянутий спосіб може бути застосований для детермінованих моделей з будь-якою кількістю чинників, але він дуже трудомісткий і витрати на його реалізацію неспівставні з вигодами, що отримують на його застосування.

Прийом порівняння заснований на зіставленні фінансових показників звітного періоду з їхніми базисними значеннями і з показниками попереднього періоду. Для того щоб на

підставі результатів порівняння зробити правильні висновки, необхідно забезпечити співставність порівнюваних показників, тобто їхню однорідність. Порівнянність показників пов'язана з порівнянністю термінів.

Аналітичні групування дозволяють виявити взаємозв'язок різних економічних явищ і показників у процесі аналізу, визначити вплив найбільш істотних чинників і виявити ті або інші закономірності і тенденції в розвитку фінансових процесів. При цьому інформаційний матеріал об'єднується в аналітичні таблиці [134].

Для одержання достовірної оцінки результатів фінансової діяльності необхідна відповідна база порівняння. Вона не може бути пов'язана з попередніми досягненнями і невдачами, інакше при проведенні порівняння будуть визначені не результативність і спрямованість фінансової діяльності підприємства, а спільний вплив на неї поточних результатів, обумовлених попереднім розвитком. У такому випадку не завжди можна правильно усунути вплив минулого на теперішнє становище об'єкта оцінки. Ускладнена, природно, і оцінка можливих станів суб'єкта господарювання у майбутньому. У зв'язку з цим виникає проблема вибору критерію для розглянутих показників [52].

ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Для того, щоб бути реалізованим у ході аналізу, управління і контролю, поняття «фінансове становище» повинно бути формалізоване у вигляді показника або системи показників.

Показники оцінки фінансового становища підприємства з метою дослідження об'єднуються у групи. Для рейтингової оцінки за даними публічної звітності пропонують наступну систему вихідних показників: оцінки прибутковості господарської діяльності, ділової активності, оцінки ефекти-

вності управління, оцінки ліквідності і ринкової стійкості [307]. Відома в світі аудиторська фірма «Дойче фройханд груп» (Німеччина), наприклад, об'єднує показники у п'ять груп, що характеризують: можливість погашення поточних зобов'язань, рух поточних активів, результати основної діяльності, власний капітал, інформацію про ринок. Крім того, оцінку фінансового становища підприємства пропонується проводити по двох напрямках [283].

Перший повинен передбачати здійснення об'єктивної оцінки вартості господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, і в залежності від цього – рівня його самостійності, плато- і кредитоспроможності.

Другий напрямок оцінки – дослідження стану, рівня ефективності використання коштів і джерел їх формування. Оцінку фінансового становища підприємства проводять на підставі двох груп показників: фінансової стійкості і платоспроможності [54].

Поряд з показниками фінансової стійкості і платоспроможності, пропонується також розглядати і показники ефективності діяльності даного підприємства [19]. А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін виділяють п'ять характерних груп показників оцінки: рентабельності підприємства, ефективності управління, або прибутковості продукції, ділової активності, або капіталовіддачі, ринкової стійкості і ліквідності активів балансу як основи платоспроможності [362].

Методологія оцінки фінансових результатів і фінансового становища підприємства, розроблена в попередні роки, при можливості використання деяких окремих її моментів, не підходить для зазначеної мети оцінки фінансового становища підприємства. Досить сказати, що істотним недоліком такої оцінки є те, що в її процесі можна дізнатися, виконані планові показники або ні, проте не можна оцінити способи досягнення заданого становища [196].

У зв'язку з цим, в останні роки в літературі опублікований ряд методик по оцінці фінансового становища підприємства, в яких початі спроби відповісти на це запитання.

Відповідно до офіційної методики Російської Федерації, оцінка фінансового становища підприємства ведеться у двох аспектах: за структурою балансу і платоспроможністю підприємства [192]. В якості критерію визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним приймаються два розрахункових показники: коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт забезпеченості власними коштами. Зазначені коефіцієнти визначаються розрахунковим шляхом і порівнюються з приведеними значеннями. Такий підхід до оцінки фінансового становища не зовсім правильний, тому що має вузькоспрямоване значення. Позитивний висновок засновується лише на оцінці можливості підприємства оплатити свої боргові зобов'язання, не розглядаючи при цьому ні ефективність діяльності і використання коштів, ні перспективи його подальшого розвитку.

З іншого боку, подальша оцінка фінансового становища визнаного неплатоспроможним підприємства зводиться лише до розгляду динаміки окремих груп статей і розділів балансу, господарських засобів та їхніх джерел. Рекомендації в цьому випадку розпливчасті, оскільки висновки неоднозначні. Це вимагає додаткової інформації, на що і посилається методика.

Більш широкий спектр показників поданий у методиці В.А. Гаврилова і В.Н. Беленької [61], однак і він недостатній. Автори, в основному, докладно розглядають забезпеченість цінних паперів підприємства, облігацій і акцій, що представляє певний інтерес для інвесторів. При цьому в тіні залишаються показники ефективності використання коштів підприємства. Крім того, не наведені граничні значення по приведених показниках. Тому робити висновок про фінансове становище підприємства пропонується за динамікою цих показників або шляхом співставлення з аналогічними показниками іншого підприємства. Більш того, методика базується на системі обліку, прийнятій в США. Такий підхід різко обмежує її застосування, тому що система обліку зарубіжних фірм значно відрізняється від системи обліку, прийнятої в

нас. Методика практично неприйнятна для оцінки фінансового становища вітчизняних підприємств.

Методика [114], що базується в основному на показниках, прийнятих у зарубіжній практиці, припускає і перетворення балансу у форму, прийняту на заході. Таким чином, досягається одержання реальної інформації про наявність активів і джерел коштів. У методиці сформульовані чотири основні групи показників, що відображають фінансове становище підприємства, що є зручним для користувачів, оскільки дозволяє робити не всі обчислення, а тільки ті, що відповідають на поставлене коло питань. Однак зведення показників у групи, на наш погляд, не зовсім правильне.

Коефіцієнт покриття довгострокових боргів у більшій мірі відображає фінансову стійкість підприємства, ніж його платоспроможність. Справді, збільшення цього коефіцієнта показує не здатність підприємства погасити свої борги, тим більше швидко, а збільшення випуску продукції, що веде до посилення фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансової незалежності характеризує, насамперед, економічний потенціал підприємства, а не його фінансову стійкість: чим більше власних коштів у загальній сумі джерел підприємства, тим більше можливостей у підприємства для нарощування виробничих потужностей, а отже, і випуску продукції, хоча не заперечується можливість розгляду його і як показника фінансової стійкості. У той же час, збільшення коефіцієнта оборотності оборотних активів свідчить про збільшення платоспроможності підприємства. Також не наведені показники, що характеризують підприємство з погляду його економічного потенціалу, дане лише посилення на те, що вони визначаються з урахуванням специфіки окремих галузей. Таким чином, оцінка фінансового становища підприємства буде неповною, хоча в деяких випадках і достатньою.

В якості критерію оцінки в розглянутій методиці пропонується рейтингова оцінка, синтезований рейтинг якої є середньою сумою балів по всіх досягнутих показниках. Та-

кий підхід нівелює принципи, закладені в методиці, тим більше не може відповісти на питання щодо шляхів поліпшення фінансового становища підприємства.

Проблемам оцінки фінансового становища підприємства присвячені і роботи С.Б. Барнгольца [18, 19]. У приведеній методиці оцінки фінансового становища підприємства передуює перетворення складеного підприємством балансу у баланс-нетто шляхом виключення регулюючих і контрпасивних статей і перенесення окремих статей в інші розділи балансу, що є закономірним підходом при організації інформаційної бази оцінки фінансового становища підприємства. Певний інтерес представляють і приведені показники, однак, на наш погляд, хоча методика і націлена на оцінку платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, всі приведені показники, крім одного, розглядають ефективність діяльності підприємства і його економічний потенціал. Така оцінка дає можливість лише побічно судити про фінансову стійкість і платоспроможність підприємства. Крім того, у методиці не приведені критичні значення показників. Оцінку фінансового становища підприємства пропонується здійснювати на основі логічних висновків, що ускладнює практичне застосування методики. Більш того, питання пошуку шляхів поліпшення фінансового становища при такому підході не вирішуються.

У певній мірі для оцінки окремих моментів фінансового становища підприємства може бути використана ще одна методика [184]. Однак вона націлена тільки на оцінку платоспроможності підприємства і його фінансових результатів, причому при оцінці платоспроможності за допомогою того самого коефіцієнта намагаються судити і про фінансову стійкість. В іншому оцінка зведена до аналізу структури активів балансу без будь-яких висновків. Відсутність критеріїв оцінки робить методику малокорисною.

Більш докладно становище підприємства аналізується в методиці І.Т. Балабанова [15]. Однак приведені показники прибутковості, фінансової стійкості, платоспроможності та

інші припускають детальний розгляд окремих моментів господарської діяльності підприємства, що є вже завданням економічного аналізу. Крім того, окремі показники лише підтверджують один одного, захаращуючи вихідні дані зайвою інформацією. Відсутність граничних значень для більшості показників змушує застосовувати метод порівнянь. Приведені ж значення показників вимагають уточнення, тому що базуються на даних банків, що не зовсім правильно. Відомо, що банку властиво перестраховуватися, особливо у нинішніх умовах.

Окремі моменти, пов'язані з аналізом фінансового становища підприємства на прикладі споживчого товариства, є й в інших роботах [54]. У запропонованій методиці досить докладно розглянуті показники фінансової стійкості підприємства і його платоспроможності, а також приведені граничні значення більшості з використовуваних показників. Недоліком зазначеної методики є те, що значна кількість показників повторюються або є зворотними величинами по відношенню один до одного. Так, наприклад, коефіцієнт фінансування є величиною, зворотною коефіцієнту співвідношення власних і позикових коштів, а сума коефіцієнтів ліквідності матеріальних цінностей і термінової ліквідності дорівнюють коефіцієнту загальної ліквідності. Крім того, при розрахунку показників використані статті і розділи балансу без перетворення, що не зовсім правильно, тому що групування статей балансу, яким користуються підприємства, не повною мірою відображають фактичну наявність коштів підприємства і джерел їх утворення.

І, нарешті, оцінка тільки фінансової стійкості і платоспроможності підприємства, на наш погляд, не повною мірою характеризує фінансове становище підприємства, тому що не розглядає ні ефективності його діяльності, ні економічний потенціал.

Методика визначення фінансового становища підприємства [283] розглядає загальну оцінку активів підприємства, а також оцінку його платоспроможності і ліквідності ба-

лансу, і значною мірою повторює недоліки попередньої методики. При цьому незрозуміла мета поділу оцінки фінансового становища підприємства на оцінку за характеристикою ліквідності і платоспроможності, тому що коефіцієнт абсолютної ліквідності дорівнює грошовій платоспроможності. Крім того, при оцінці ліквідної платоспроможності до короткострокових зобов'язань прирівнюються і власні оборотні засоби, що є невірним. Власні оборотні засоби, обумовлені, за твердженням автора, як сума статутного фонду і нерозподіленого прибутку за мінусом залишкової вартості основних засобів, можуть бути найбільш ліквідними і тому ніяк не можуть стояти в знаменнику формули розрахунку поруч із короткостроковими зобов'язаннями. Існує і ряд інших методик [92, 147, 164, 182].

Таким чином, аналіз існуючих методик оцінки фінансового становища підприємства дозволяє зробити висновок про те, що усі вони мають декілька недоліків. Перше – це відсутність або недостатнє обґрунтування граничних значень більшості з розглянутих показників. Динаміка росту показника як основа прогнозу подальшого розвитку подій і рекомендацій щодо поліпшення фінансового становища підприємства сама по собі ні про що не говорить, тому що відсутня єдина база порівняння. У цьому випадку можна зробити висновок, що становище поліпшується, однак кількісної характеристики він не дає. У зв'язку з цим будь-які рекомендації щодо поліпшення фінансового становища підприємства не мають аргументації і можуть бути вироблені тільки за допомогою експертних оцінок. Порівняння ж показників конкретного підприємства з іншим припускає знаходження еталона. З таким підходом можна зробити висновок лише про те, що підприємство краще гіршого. У випадку протилежних висновків пошук шляхів стабілізації фінансового становища буде вимагати додаткових досліджень. З іншого боку, більшість розглянутих методик схильні до використання термінології і показників, прийнятих в розвинених країнах. Таке прагнення цілком природне при побудові нових економічних

відносин. Однак тут варто враховувати, що просте копіювання інформаційної бази може призвести до значного перебільшення вихідних даних, тому що вітчизняна звітність і та, що прийнята в міжнародній практиці, мають істотну різницю.

І третє. Усі зазначені методики розглядають або не всі сторони діяльності підприємства, або припускають детальний розгляд окремих її моментів. У першому випадку дається неповна картина фінансового становища підприємства, в другому – потрібне проведення значної кількості розрахунків і відповідно більш докладна інформація, що не завжди є прийнятним. Таким чином, виникає питання про розробку методики оцінки, що давала б чітке уявлення про фінансове становище підприємства, вимагала б мінімум загальнодоступної інформації, висвітлювала б всі сторони діяльності підприємства і могла б бути основою для вироблення рекомендацій щодо вживання заходів для поліпшення його фінансового становища.

Наявність значної кількості методик припускає і широкий спектр показників, які використовуються для оцінки фінансового становища підприємства. Варто врахувати, що на процес формування системи показників великий вплив має досвід країн із розвинутим ринком. Відомо, що в різних країнах однакові показники іноді мають різні назви, і, крім того існують різниці в назвах більшості показників через особливості перекладу. Усе це ускладнює використання методик розвинених країн у вітчизняній практиці.

Певну складність для практики представляє і надмірна кількість запропонованих показників, що іноді, власне кажучи, мало відрізняються один від одного і значною мірою дублюють інформацію, або припускають поглиблений розгляд будь-якої вузької галузі діяльності підприємства.

Найбільш часто в літературі зустрічається коефіцієнт незалежності [19], що визначається співвідношенням джерел власних коштів до валюти балансу. Цей коефіцієнт називають ще коефіцієнтом фінансової незалежності [114], або ко-

ефіцієнтом автономії [18, 54]. Показуючи частку власників у загальній сумі майна підприємства, цей коефіцієнт характеризує частково фінансове становище підприємства.

Наступний коефіцієнт, що характеризує становище підприємства, – це коефіцієнт фінансової стійкості [19]. Цей коефіцієнт визначається відношенням джерел власних і довгострокових позикових коштів до валюти балансу і показує питому вагу джерел коштів, які підприємство може використовувати у своїй поточній господарській діяльності без збитку для кредиторів, в загальній вартості майна підприємства. Однак цей коефіцієнт чомусь інтерпретується як відношення власних коштів до позикових і залучених [15].

Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу [114] є ще одним показником, що характеризує фінансове становище підприємства. Він показує, наскільки оборотні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Цей показник називають ще поточним коефіцієнтом [298], коефіцієнтом покриття довгострокових боргів [114], коефіцієнтом поточної ліквідності [192] або коефіцієнтом покриття [215, 283], а також загальним коефіцієнтом покриття балансу [19].

Додатковою інформацією у випадку критичних висновків про фінансове становище підприємства може служити показник чистого оборотного капіталу [192, 298]. Характеризуючи розмір власних оборотних засобів, цей показник цікавий у динаміці, тому що дозволяє судити про стабільність «росту» підприємства.

Коефіцієнт ліквідності [114, 215], що визначається відношенням готівки, високоліквідних цінних паперів і дебіторської заборгованості до короткострокових зобов'язань, характеризує здатність підприємства до швидкого погашення своїх боргових зобов'язань. Коефіцієнт ліквідності називають ще коефіцієнтом критичної оцінки [298], а також проміжним коефіцієнтом покриття [184], критичністю легкореалізованих активів [61], коефіцієнтом загальної ліквідності [283].

Здатність підприємства до погашення боргів на конкретний момент характеризує коефіцієнт абсолютної ліквідності [114, 283], що визначається шляхом співвідношення готівки і високоліквідних цінних паперів до короткострокової заборгованості.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів [114], що носить ще назву коефіцієнта ефективності, характеризує швидкість руху оборотних засобів і визначається як відношення виручки від продажів до оборотних активів. Цей коефіцієнт є одним із головних показників оцінки фінансового становища підприємства.

Узагальнену оцінку ефективності вкладень коштів у конкретне підприємство дає коефіцієнт ефективності використання власних коштів [19], що визначається відношенням чистого прибутку до джерел власних коштів. Цей показник носить ще назву рентабельності власного капіталу [114].

Коефіцієнт рентабельності [298], або рентабельність від продажів [114], визначається як відношення чистого прибутку до виручки від реалізації і показує ступінь ефективності витрат.

Чисті ліквідні активи [298] представляють як різницю між частиною оборотних засобів, без матеріальних цінностей, і короткостроковими зобов'язаннями. Цей показник розглядається в динаміці для підтвердження висновків про становище підприємства. У деяких джерелах [61] цей показник має назву показника чистих легкореалізованих активів.

Коефіцієнт маневреності [114] визначається як відношення власних оборотних засобів до всієї суми джерел власних коштів. Цей коефіцієнт показує, яка частина джерел власних коштів знаходиться у господарському обороті, тобто вкладена в найбільш мобільні активи.

Коефіцієнт маневрування [54] визначається як відношення суми джерел власних коштів і довгострокових зобов'язань, за мінусом фактичної вартості основних засобів, до джерел власних коштів. Цей коефіцієнт, хоча і має алгоритм розрахунку, відмінний від попереднього показника, після

невеликих математичних перетворень виявляється рівним коефіцієнту маневреності.

Коефіцієнт фінансування [54] визначається як відношення джерел власних коштів до суми довгострокових і короткострокових зобов'язань. Збільшення цього коефіцієнта, за твердженням авторів, веде до поліпшення фінансового становища підприємства.

Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів [19], обумовлений як відношення балансового прибутку до валюти балансу, дозволяє визначити, за який період часу одержуваний щорічно прибуток може компенсувати вартість майна підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами [192] дорівнює відношенню різниці між обсягами джерел власних коштів і фактичної вартості основних засобів й інших позаоборотних активів до суми оборотних засобів. Цей коефіцієнт характеризує наявність власних оборотних засобів підприємства, необхідних для забезпечення його фінансової стійкості.

Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів [54] визначається як відношення позикових і залучених коштів до суми джерел власних коштів. Цей коефіцієнт є не чим іншим, як величиною, зворотною коефіцієнту фінансування.

Коефіцієнт залучення позикових коштів на тривалий термін [283] обчислюється як частка довгострокових позикових коштів у загальному обсязі власних джерел фінансування і прирівняних до них довгострокових позикових коштів.

Коефіцієнт маневреності оборотних засобів [283], що характеризує ступінь мобільності (гнучкості) використання власних коштів господарства, розраховується шляхом ділення суми власних оборотних засобів на суму джерел власних коштів.

Що стосується інших показників, то вони припускають подальше детальне дослідження окремих моментів господарської діяльності підприємства. Цілий ряд показників

[298], розглядають прибутковість цінних паперів, а також значна кількість показників [19] визначають прибутковість використання коштів підприємства і джерела їх утворення. Такий підхід є закономірним, коли необхідно одержати додаткову інформацію з будь-якого питання, однак багато з додаткових показників можуть бути дуже просто виведені з основних, що значно спрощує розрахунки.

Роз'єднаність у методичних підходах до оцінки фінансового становища підприємства і наявність великої кількості показників приводять до певних складностей і розбіжностей при спробі встановити фінансові позиції підприємства. Значною мірою цьому сприяє відсутність єдиної методики такої оцінки, а також граничних значень розглянутих показників. Розрахунки носять суб'єктивний характер, що призводить до відповідних диспропорцій у формуванні коштів підприємства та їх джерел. Це накладає певний відбиток на характер відносин підприємств з різними фінансовими інститутами, що, у свою чергу, позначається на процесі виробництва. Нестача власних коштів, а також відсутність кредитів змушує багато підприємств зменшувати обсяг продукції, що відображається на кон'юктурі ринку й у цілому на економіці країни.

Різниця в групуваннях показників і виборі напрямку оцінки пов'язана з різницею трактувань понять «стан» і «становище». Більшість робіт, як відзначалося, схильні до використання терміна «стан підприємства». Тим часом стан підприємства – це відбиток внутрішніх процесів, що відбуваються на підприємстві, і їхніх результатів, у той час як становище підприємства – його роль і значення як суб'єкта господарювання на ринку. З цього погляду поняття «становище» декілька ширше та буде містити в собі і поняття «стан».

Вміст і методологія визначення показників фінансового становища в літературних джерелах дозволяє виділити деякі специфічні особливості цих показників. Структуру і призна-

чення показників оцінки фінансового становища підприємства можна сформулювати так:

1. У зв'язку з тим, що дзеркалом фінансового становища підприємства є його баланс, він і визначає логіку побудови системи показників. Орієнтація при визначенні цих показників на баланс дозволяє, з одного боку, «вписати» показники оцінки фінансового становища у систему інших показників, які використовуються при економічному аналізі, однорідність яких обумовлюється стандартизацією бухгалтерського обліку; з іншого боку – вимагати мінімум загальнодоступної інформації. Це також означає, що об'єктивність показників оцінки фінансового становища підприємства визначається якістю бухгалтерського обліку.

2. Показники оцінки фінансового становища підприємства – це агреговані показники. Точність їхнього розрахунку визначається як точністю вихідних даних, так і збігом їхніх змін (точніше – їхнього відображення) у часі. Так, обсяг зобов'язань підприємства змінюється з кожним укладеним договором, а зміна стану джерел власних коштів фіксується при підведенні фінансових результатів, хоча фактично змінюється поступово. Крім того, наприклад, короткострокові зобов'язання носять залишковий характер, у той час як реалізована продукція – накопичений. Тобто через те, що частина вихідних даних має поточний характер, а частина – підсумковий, достовірність показників залежить від збігу моменту їхнього розрахунку з періодичністю вихідних розмірів. Оскільки це практично неможливо, то показники оцінки мають деякі погрішності.

3. Фінансове становище підприємства описується оціночними показниками, і в цій якості вони можуть давати можливість для порівняння як у динаміці (становище поліпшується або погіршується), так і територіально (фінансове становище даної господарської одиниці вище/нижче, ніж в інших). Однак цього недостатньо, тому що специфічність змісту цих показників (здатність або нездатність підприємства виконувати ті або інші дії) вимагає також визначення

граничних значень показників, на підставі яких можна зробити висновок про фінансове становище підприємства. Як правило, такий поріг складається емпірично як одна з економічних пропорцій і являє собою мінімально припустиме значення, при якому становище підприємства вважається задовільним.

4. Система показників оцінки фінансового становища підприємства повинна відображати наявність у суб'єкта господарювання як фінансових ресурсів, так і ефективність їх використання в господарському обігу. При цьому оцінка може робитися по чотирьох напрямках: фінансовій стійкості, платоспроможності, ефективності діяльності й економічному потенціалу. Вибір напрямку залежить від мети оцінки.

Фінансова стійкість підприємства залежить, насамперед, від наявності власних вільних коштів. Чим більше запас власних коштів, тим більше запас фінансової стійкості підприємства, за умови, що його власні кошти перевищують позикові. При цьому пропонується два способи визначення обсягу власних коштів: як різниця між джерелами власних коштів, збільшених на обсяг довгострокових кредитів, і залишковою вартістю основних засобів підприємства [298], або як різниця між сумою всіх оборотних засобів підприємства і його короткострокових зобов'язань [294]. Незавжди помітити, що обидва ці способи дають той самий результат. Наявність значного запасу власних коштів визначає момент, коли підприємству прийдеться погасити усі свої боргові зобов'язання, і це не спричинить за собою скорочення виробництва. Кошти, вкладені в активи, покриваються за рахунок власних джерел підприємства.

Проте, існує думка, відповідно до якої вартість залученого капіталу відносно нижче, ніж власного, що і служить причиною залучення капіталу. Через розбіжність рентабельності власних коштів і середньої ставки відсотка як ціни позикових коштів, виникає так званий ефект фінансового важеля [296]. Інакше кажучи, залучаючи позикові кошти, підприємство одержує різницю між прибутком, отриманого за

допомогою цих засобів, і відсотками, сплаченими за їх використання.

Приклад. Розглянемо два підприємства “А” і “Б” з однаковим рівнем економічної рентабельності в 20%, але з різною структурою пасиву балансу. Так, у підприємства “А” актив за мінусом відстрочених платежів складає 1000 тис. грн, пасив – 1000 тис. грн власних коштів; у підприємства “Б” актив за мінусом відстрочених платежів також 1000 тис. грн, а в пасиві – 500 тис. грн власних і 500 тис. грн позикових (кредит) коштів. Результат використання коштів у обох підприємств складає 200 тис. грн (20% від 1000 тис. грн). Припустимо, що підприємства не платять податок на прибуток. Тоді підприємство “А” отримусь 200 тис. грн використовуючи тільки власні кошти, тобто рентабельність власних коштів складає 20% $[(200/1000) \cdot 100\%]$. Підприємство “Б” має кредит, тому з 200 тис. грн потрібно внести плату за кредит (припустимо 15% річних) у розмірі 75 тис. грн (15% від 500 тис. грн), і рентабельність власних коштів у нього буде вища і складе 25% $[(200-75)/500]$, що вигідніше для підприємства.

Ефект важеля використовується у фінансовому менеджменті при необхідності підвищення рентабельності власного капіталу, однак активне залучення позикових коштів погіршує співвідношення між власними і позиковими коштами на користь останніх, а разом з цим знижується і фінансова стійкість підприємства. Ситуація ускладнюється тим, що залучені і позикові кошти, знижуючи фінансову стійкість у даний момент, сприяють підвищенню її в майбутньому, оскільки прибуток є джерелом приросту власних коштів. Однак, збільшуючи боргові зобов'язання, особливо короткострокові, ми повинні бути впевнені в можливості збуту продукції для того, щоб покрити ці зобов'язання. В Україні в умовах переходу до ринкових відносин, коли вкрай загострилася проблема матеріально-технічного забезпечення внаслідок порушення традиційних зв'язків, структурна політика виробництва зорієнтована, головним чином, на «виробництво заради виробництва». Іншими словами, підприємства виробляють не те, що можна продати, а намагаються продати те, що виробляють [274]. У цьому випадку фінансова стійкість набуває вирішального значення при визначенні фінансового становища підприємства.

Таким чином, під фінансовою стійкістю підприємства ми розуміємо таку організацію фінансового обігу, за якої можливі вимушені зміни в перерозподілі коштів незначно вплинуть на фінансову стратегію підприємства.

До числа показників, що характеризують фінансову стійкість, у першу чергу, можна віднести коефіцієнт маневреності (K_m), що визначається шляхом відношення різниці між оборотними засобами і поточними зобов'язаннями до суми джерел власних коштів:

$$K_m = (OA - ПЗ) / ВК, \quad (3.9)$$

де: OA – оборотні активи;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання;

$ВК$ – власний капітал.

Збільшення цього коефіцієнта накладає обмеження на вкладення короткострокових позикових коштів у майно підприємства, змушує використовувати їх тільки на легкореалізовані активи, що швидко повертаються у грошову форму. Крім того, чим більше прибутку одержує підприємство, тим буде вище цей коефіцієнт.

Приклад. Припустимо, що оборотні засоби підприємства дорівнюють 440 грошовим одиницям, короткострокові зобов'язання – 220 грошовим одиницям, джерела власних коштів – 600 грошовим одиницям. Коефіцієнт маневреності в цьому випадку дорівнює $(440 - 220) / 600 = 0,37$.

Можна умовно допустити, що оборотні засоби підприємства зростають за рахунок двох джерел: короткострокових зобов'язань або власних коштів у вигляді прибутку від реалізації, або комбінації того й іншого. Припустимо, приріст оборотних засобів склав 100 грошових одиниць і відбувається за рахунок приросту короткострокових зобов'язань. Джерела власних коштів при цьому не збільшуються, і коефіцієнт маневреності не зміниться: $(540 - 320) / 600 = 0,37$. Якщо збільшення оборотних засобів буде йти за рахунок прибутку (тобто відбувається збільшення джерел власних коштів), то у цьому випадку буде спостерігатися і збільшення коефіцієнта маневреності: $(540 - 220) / 700 = 0,46$.

Неважко підрахувати, що при комбінації приросту оборотних засобів за рахунок короткострокових зобов'язань і прибутку коефіцієнт маневреності буде тим вище, чим менше короткострокові зобов'язання.

Істотне значення при оцінці фінансової стійкості підприємства має і коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу (*Ко.к.*), що визначається як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань:

$$\text{Ко.к.} = \text{ОА} / \text{ПЗ}, \quad (3.10)$$

де: *ОА* – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Показуючи, наскільки оборотні активи перевищують поточні зобов'язання, цей коефіцієнт буде тим вище, чим більше приріст оборотних активів йде за рахунок власних коштів підприємства. Якщо скористатися даними приведеного вище умовного прикладу, то коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу зменшиться з $440/220 = 2$, у випадку забезпечення приросту оборотних засобів за рахунок власних джерел, до $540/320 = 1,7$, якщо приріст оборотних засобів буде йти за рахунок збільшення поточних зобов'язань.

Показник чистого оборотного капіталу (*ЧК*) є додатковим і використовується тоді, що коли попередні два коефіцієнти (*Км.*) і (*Ко.к.*) будуть нижче своїх граничних значень і доводиться робити висновок про фінансову нестійкість підприємства. Показник (*ЧК*) визначається як різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями:

$$\text{ЧК} = \text{ОА} - \text{ПЗ}, \quad (3.11)$$

де: *ОА* – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Представляючи абсолютний розмір власних оборотних засобів, цей показник представляє інтерес при розгляді в динаміці, оскільки його зростання свідчить про стабільний ріст підприємства.

Розглянемо показники, що пропонуються нами для оцінки платоспроможності підприємства.

Платоспроможність, по-перше, розглядається як здатність суб'єкта господарювання виконувати свої боргові зобов'язання перед іншими суб'єктами ринку; по-друге, викорис-

товується як синонім ліквідності. Виходячи з цього, виділяють три рівні платоспроможності підприємства, одним із яких є ліквідна платоспроможність [283]. Тим часом, поняття «платоспроможність» і «ліквідність» мають власний зміст. Ліквідність означає можливість швидкого перетворення господарською одиницею будь-яких цінностей у грошові кошти з метою погашення своїх боргових зобов'язань. Платоспроможність же означає здатність підприємства оплатити вимоги партнерів, обумовлені прийнятими раніше зобов'язаннями.

Існуючі різниці у трактуванні поняття «платоспроможність» породжені, скоріш за все, змішуванням двох поглядів на поняття ліквідності: ліквідності як однієї з характеристик фінансового становища підприємства і так званої ліквідності балансу. При зміні підходу змінюються і пріоритети: якщо мова йде про ліквідність балансу, то платоспроможність виступає як умова погашення всіх боргових зобов'язань підприємства наявними в його розпорядженні активами; якщо мова йде про оцінку фінансового становища підприємства, то навпаки – ліквідність є однією з часткових характеристик платоспроможності, що відображає можливість погашення зобов'язань високоліквідними активами. Саме тому в якості характеристики фінансового становища підприємства поняття платоспроможності ширше, ніж поняття ліквідності, оскільки інтегрує в собі як наявність коштів для покриття зобов'язань, так і форму, в якій ці кошти знаходяться. Отже, ліквідність є одним з аспектів платоспроможності, пов'язаних із перетворенням наявних засобів у таку форму, що дозволяє виконати свої зобов'язання.

Тому платоспроможність можна визначити як здатність суб'єкта господарювання до своєчасного погашення боргових зобов'язань, обумовлених законом або договором, не допускаючи невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Кожна господарська організація, що діє на ринку, має як зовнішні, так і внутрішні зобов'язання. Зовнішні зобов'я-

зання – це зобов'язання перед бюджетом, постачальниками, покупцями і т.д. Внутрішні зобов'язання – це зобов'язання перед філіями, засновниками, працівниками підприємства. При оцінці платоспроможності до уваги приймаються, у першу чергу, зовнішні зобов'язання. Це пов'язано з тим, що при оцінці фінансового становища підприємства вирішальне значення мають джерела фінансування його активів (внутрішні або зовнішні), відповідно до чого відбувається диференціація коштів на власні або позикові. Обсяг зовнішніх зобов'язань є основною значущою величиною при визначенні платоспроможності, оскільки у світовій практиці підприємство прийнято вважати платоспроможним, якщо його активи більше, ніж зовнішні зобов'язання [82].

Визначення вмісту платоспроможності як здатності суб'єкта господарювання виконувати свої боргові зобов'язання, тягне за собою визначення кількісної характеристики платоспроможності як співвідношення зобов'язань і ресурсів, що можуть бути використані на їхнє покриття.

Група показників платоспроможності представляється, у першу чергу, коефіцієнтом ліквідності (*Кл.*), що визначається шляхом відношення оборотних активів без товарно-матеріальних цінностей до поточних зобов'язань:

$$Кл. = (ОА - ТМЦ) / ПЗ, \quad (3.12)$$

де: *ОА* – оборотні активи;

ТМЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ПЗ – поточні зобов'язання.

У цьому випадку вважається, що погашення боргових зобов'язань йде за рахунок готівки, високоліквідних цінних паперів і дебіторської заборгованості.

Більш вузьке значення має коефіцієнт абсолютної ліквідності (*Кал.*), що обчислюється як відношення готівки і високоліквідних цінних паперів до поточних зобов'язань:

$$Кал. = (ОА - ТМЦ - ДЗ) / ПЗ, \quad (3.13)$$

де: *ОА* – оборотні активи;

ТМЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Він показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена на конкретний момент. Цей показник не є доповненням до попереднього, а в більшій мірі стосується оцінки дебіторської заборгованості підприємства.

Цими двома показниками широко користуються банки для оцінки ризику видачі кредиту [215]. Зростання цих показників спостерігається при зниженні короткострокової заборгованості, а також підтримці запасів товарно-матеріальних цінностей і розміру дебіторської заборгованості на певному рівні.

Немаловажне значення представляє і коефіцієнт оборотності оборотних активів (*Ко.а.*), обумовлений як відношення виручки від продажів до оборотних активів:

$$\text{Ко.а.} = \text{РП} / \text{ОА}, \quad (3.14)$$

де: *РП* – реалізована продукція;

ОА – оборотні активи.

Цей коефіцієнт показує, скільки разів за звітний період оновлюються оборотні засоби. Чим вище цей коефіцієнт, тим платоспроможніше підприємство.

Формування прибутку є центральною проблемою в економіці підприємства. Звідси зрозумілий інтерес суб'єкта господарювання до визначення оптимального розподілу коштів, що дозволяє максимізувати прибуток. Підходи до вирішення завдання обумовлені внутрішніми і зовнішніми умовами функціонування підприємств. Внутрішні умови оцінюються, головним чином, системою обліку витрат, що формує відповідну інформаційну базу для аналізу. До зовнішніх умов варто віднести рівень розвитку інфраструктури ринку, у тому числі насиченість ринку товарами і матеріальними ресурсами, напрямок співвідношення ємності ринку з виробничим потенціалом підприємства. Фінансова політика

підприємства в цьому випадку повинна будуватися на основі потреб потенційних покупців його продукції. Саме через задоволення потреб споживачів виробники реалізують свою кінцеву мету – одержання прибутку [199].

Таким чином, під ефективністю діяльності підприємства розуміється результативність діяльності суб'єкта господарювання при найбільш повному використанні фінансових ресурсів. Тоді ефективність діяльності підприємства може характеризуватися наступними показниками.

Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів (*Кф.р.*), розглянутий у розділі 2, обчислюється як відношення виробленого доходу підприємства до валюти балансу і дозволяє визначити, за який період часу одержуваний щорічно дохід може компенсувати вартість майна підприємства:

$$\text{Кф.р.} = (A + З + П) / ВБ, \quad (3.15)$$

де: *A* – амортизаційні відрахування;

З – фонд заробітної плати;

П – баливий прибуток;

ВБ – валюта балансу.

Цей коефіцієнт має першочергове значення для оцінки ефективності, тому що дозволяє визначити термін окупності коштів, вкладених у підприємство.

Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (*Кв.к.*) визначається як відношення чистого прибутку до суми джерел власних коштів:

$$\text{Кв.к.} = (П - ПП) / ВК, \quad (3.16)$$

де: *П* – валовий прибуток;

ПП – першочергові платежі з прибутку;

ВК – власний капітал.

Він дозволяє оцінити, як ефективно використовуються власні кошти, що викликає певний інтерес у власника підприємства.

Істотне значення має і коефіцієнт рентабельності (Кр.), обумовлений як відношення чистого прибутку до обсягу продажів:

$$\text{Кр.} = (\text{П} - \text{ПП})/\text{РП}, \quad (3.17)$$

де: П – валовий прибуток;

ПП – першочергові платежі з прибутку;

РП – реалізована продукція.

Цей показник характеризує рівень ефективності витрат. В умовах конкуренції цей показник є дуже важливим, тому що підвищення рентабельності буде залежати, у першу чергу, не від підвищення цін, а від того, як буде забезпечуватися зниження витрат за рахунок впровадження нових технологій [76, 369].

Завданням сучасного суспільства є задоволення його зростаючих потреб. Виробнича політика підприємства будується на основі виявлення потреб потенційних покупців його продукції. Зростаючий попит повинний породжувати і зростання пропозиції. Таким чином, перед підприємством постає першочергове завдання забезпечення можливостей стабільності роботи і розширеного відтворення.

Розширене відтворення припускає наявність у підприємства значного обсягу коштів, призначених на ці цілі, що і характеризує його потенціал. В умовах переходу до ринкової економіки, при падінні купівельної спроможності грошей, банки значно посилили умови видачі довгострокових позичок і підвищили процентні ставки за користування ними. Тому більшість підприємств позбавлені довгострокових кредитів, а короткострокові позикові кошти не можуть бути використані для інвестицій у розвиток виробництва. У силу цих причин, вирішення проблеми бачиться в нарощуванні джерел власних коштів.

У нинішніх умовах економічний потенціал підприємства тим вище, чим більше джерел власних коштів у загальному обсязі засобів, що знаходяться в його розпорядженні.

Таким чином, під економічним потенціалом підприємства розуміється стабільність роботи підприємства, його здатність до розширеного відтворення і найбільш раціональне використання коштів.

Група показників, що характеризують економічний потенціал, представляється, насамперед, коефіцієнтом незалежності (*Кн.*), що визначається як відношення суми джерел власних коштів до суми засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства:

$$Кн. = ВК/ВБ, \quad (3.18)$$

де: *ВК* – власний капітал;

ВБ – валюта балансу.

На підставі цього показника встановлюється частка власників майна в загальній вартості активів підприємства.

Сутність цього показника полягає в тому, що розширення обсягу виробництва при забезпеченості збуту продукції зростаючим купівельним попитом, навіть за рахунок залучення додаткових позикових коштів, вигідне підприємству, оскільки відсоток підприємницького прибутку вище, ніж позичковий відсоток. На різницю між цими відсотками, що залишається в підприємства, збільшується його прибуток, а, отже, зростає і ефективність використання власних коштів. Якщо залучаються довгострокові позики банків або інші позикові кошти з терміном погашення більше одного року, то це не може негативно вплинути на фінансове становище позичальника. Ризик виникає лише тоді, коли підприємство здійснює інвестиції, необхідні для розширення виробництва, за рахунок залучення до свого господарського обороту короткострокової кредиторської заборгованості. Ось чому в умовах, коли договірні зобов'язання дотримуються слабо, необхідно пред'являти високі вимоги до коефіцієнта незалежності.

Можливість розширення виробництва без залучення позикових коштів характеризують чисті ліквідні активи

(ЧА), що являють собою оборотні засоби без товарно-матеріальних цінностей за мінусом поточних зобов'язань:

$$\text{ЧА} = \text{ОА} - \text{ТМЦ} - \text{ПЗ}, \quad (3.19)$$

де: ОА – оборотні активи;

ТМЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ПЗ – поточні зобов'язання.

При розгляді в динаміці збільшення чистих ліквідних активів свідчить про зростання економічного потенціалу підприємства, однак надмірне їх збільшення може призвести до того, що значна кількість найбільш мобільних засобів буде відвернена з господарського обороту.

В даний час підтверджується тенденція невикористання підприємством у господарському обороті позикових коштів [274]. Вихід із цього становища бачиться в проведенні факторингових операцій, тобто продажі боргів дебіторів банку із знижкою. Крім того, підприємства прагнуть достроково погасити заборгованість постачальникам і кредиторам, вдаючись із цією метою до будь-яких способів, зокрема, і до бартерних угод шляхом прямого обміну матеріальними цінностями з кредиторами.

Прагнення мати на своєму балансі тільки майно в матеріально-речовинній формі і скоротити до мінімуму дебіторську і кредиторську заборгованість пов'язане, насамперед, з інфляцією. При систематичному рості цін борги, зберігаючи свою номінальну вартість, фактично знецінюються, у той час як майно і матеріали в такій ситуації дорожчають. Тому відстрочка платежу і утворення з цієї причини дебіторської заборгованості завдають шкоди фінансовому становищу підприємства. Затримка ж в погашенні кредиторської заборгованості погіршує відносини з кредиторами, зокрема з постачальниками.

Однак зростання питомої ваги власних коштів в якості джерела формування майна підприємства як за рахунок збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей, так і їх зниження, негативно позначається на фінансовому станови-

щі підприємства, у тому числі і на його економічному потенціалі. Збільшення товарно-матеріальних запасів веде до відволікання ресурсів з господарського обороту і зниження їхньої оборотності. Крім того, таке становище може бути результатом того, що продукція підприємства не користується попитом. З іншого боку, скорочення виробничих запасів (наприклад, через непоставки матеріалів або ін.) викликає скорочення обсягів виробництва, що, у свою чергу, позначається на фінансовому становищі підприємства.

У зв'язку з цим економічний потенціал підприємства варто оцінювати також за рівнем виробництва, для чого пропонується доповнити приведені показники (K_n) і ($ЧА$) коефіцієнтом рівня виробництва ($Kp.v.$). Коефіцієнт ($Kp.v.$) визначається як відношення запасів товарно-матеріальних цінностей до загального обсягу оборотних засобів підприємства:

$$Kp.v. = TMЦ / OA, \quad (3.20)$$

де: $TMЦ$ – запаси товарно-матеріальних цінностей;
 OA – оборотні активи.

Сукупність запропонованих показників є достатньою, щоб дати комплексне уявлення про фінансове становище підприємства. Інші показники, які використовуються на практиці, або доповнюють їх і можуть бути отримані із запропонованих, або припускають поглиблений розгляд окремих моментів діяльності підприємства.

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ОЦІНКИ

Господарські процеси і їхні результати відображаються в системі економічної інформації. Економічна інформація вкрай неоднорідна: схема взаємозв'язків окремих її видів відрізняється відомою складністю, до того ж чітко виявляється тенденція до їхнього подальшого ускладнення. Так, поряд із систематичним зростанням обсягу інформації, при

прийнятті управлінських рішень відчувається її дефіцит. У той же час зростання потоку інформації призводить до надмірності даних [74]. Завдання полягає в тому, щоб з усієї сукупності даних вибрати такі, що, з одного боку, були б необхідні й у мінімальній кількості, а з іншого боку – цілком описували всі сторони фінансової діяльності підприємства, тобто були б достатніми. Таку сукупність дає бухгалтерський облік, що відображає в грошовому виразі процеси виробництва, розподілу й обігу матеріальних благ. Відображаючи всі істотні зміни в структурі господарських засобів і їхніх джерел, бухгалтерський облік у той же час дає в скомпонованому вигляді всю інформацію, необхідну для оцінки фінансової діяльності підприємства, подану у вигляді бухгалтерського балансу [360]. У Додатку А наведено нову форму балансу підприємства, яка відповідає Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 2. У Додатку Б надається новий План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

На підприємствах за багато років склалася порівняно надійна система бухгалтерського обліку. При цьому бухгалтерський (фінансовий) звіт являє собою упорядковану таблицю узагальнених показників, що у сконцентрованому вигляді відображає результати фінансово-господарської діяльності підприємства за звітний період. Таким чином, у балансі підприємства (форма №1) і в звітах про фінансові результати (форма №3), рух грошових коштів (форма №4) міститься необхідна інформація, що може бути використана для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Звітний баланс як основа оцінки фінансового становища підприємства повинний, насамперед, відображати його поточне ринкове становище як самостійної господарської одиниці [332]. Тому попереднім, точніше – підготовчим етапом оцінки фінансового становища підприємства є перетворення балансу у таку його форму, що полегшувала б підго-

товку інформації, не перекручуючи при цьому реальний стан справ на підприємстві. Таку форму облікової економічної інформації в подальших наших дослідженнях пропонується позначати як аналітичний баланс.

Перетворення балансу в аналітичний зводиться до допущення, що розділ I активу аналітичного балансу "Основний капітал відповідає розділу I активу балансу "Необоротні активи", розділ II активу аналітичного балансу "Оборотні активи" буде відповідати розділу II балансу "Оборотні активи". Тоді розділ I пасиву аналітичного балансу "Власний капітал" відповідає сумі розділу I "Власний капітал" і розділу II "Забезпечення наступних витрат і платежів" пасиву балансу (форма №1), розділ II пасиву аналітичного балансу "Довгострокові зобов'язання" – розділу III пасиву балансу "Довгострокові зобов'язання" і розділ III пасиву аналітичного балансу "Поточні зобов'язання" – розділу IV пасиву балансу "Поточні зобов'язання". Однак у цьому випадку необхідне перегрупування окремих статей балансу.

Перегрупування заключається в тому, що:

- по-перше, з статті "Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги" необхідно виключити статтю "резерв сумнівних боргів" (162) і винести її за межі II розділу активу аналітичного балансу. Як правило, причиною несвоечасної сплати по заборгованості є форс-мажорні обставини, до яких умовно можна віднести і платіжну кризу в Україні, що виражається у фінансових проблемах покупців. Тому розраховувати на такі платежі, як високоліквідні активи, в існуючих умовах не доводиться.

- по-друге, з статті "Дебіторська заборгованість за розрахунками" необхідно виключити статтю "з бюджетом" (170), що також повинна бути винесена за межі II розділу активу аналітичного балансу. Практика сплати податку з доданої вартості при купівлі товару і віднесення його на дебіторську заборгованість бюджету найчастіше призводить до появи в звітності боргів держави перед підприємством по розрахунках з бюджетом. З практики відомо, що бюджет, як

правило, переплат не повертає, а погашає їх шляхом зменшення розмірів платежів у наступному звітному періоді. Термін погашення при цьому не встановлений і залежить від інтенсивності випуску продукції самим підприємством, у зв'язку з чим неможливо сподіватися на такі борги, як легкореалізовані активи.

Таким чином, запропонована структура аналітичного балансу визначає класифікацію коштів і їх джерел не тільки за їх економічною сутністю, але і за режимом використання в господарському обороті. Повна форма аналітичного балансу наведена в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Аналітичний баланс

Найменування рядків	Код рядка	На початок року	На кінець року
АКТИВ			
I. ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ			
Нематеріальні активи:			
Залишкова вартість	010		
Первісна вартість	011		
Знос*	012		
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
Залишкова вартість	030		
Первісна вартість	031		
Знос*	032		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080		
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси:			
виробничі запаси	100		

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Розділ 3. Оцінка фінансового становища підприємства

товари на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
Товари:	140		
Усього ТМЦ (сума рядків 100-140)			
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданим авансом	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Усього ДЗ (сума рядків 150-220)			
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	260		
Усього за розділом II			
Дебіторська заборгованість з бюджетом	170		
Резерв сумнівних боргів	162		
III ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	270		
БАЛАНС	280		
ПАСИВ			
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 3. Оцінка фінансового становища підприємства

Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом I			
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Довгострокові кредити банків	440		
Довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом II	480		
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видачі	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
с бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом III	620		
Доходи майбутніх періодів	630		
БАЛАНС	640		

Інші дані для розрахунку показників оцінки фінансового становища беруться із «Звіту про фінансові результати» (форма №2) без додаткових перетворень.

Для визначення показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів розмір амортизаційних відрахувань береться з розділу II звіту "Елементи операційних витрат" (код рядка 260). У тому ж розділі містяться і витрати на оплату праці (код рядка 240). Валовий прибуток відображається у розділі I звіту (код рядка 060).

РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

ЗАВДАННЯ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Основним завданням аналізу фінансового становища підприємства є не тільки одержання об'єктивної картини про стан справ на підприємстві і його місце на ринку, але і, що не менш важливо, розгляд через призму поліпшення фінансового становища чинників, що викликали це становище. При цьому аналітика і менеджера в якості мети може цікавити як поточне фінансове становище підприємства, так і його проекція на найближчу або більш віддалену перспективу.

Але не тільки часові границі визначають альтернативність цілей аналізу фінансового становища підприємства. Вони залежать також від цілей суб'єктів аналізу, тобто конкретних користувачів фінансовою інформацією.

Цілі аналізу досягаються в результаті вирішення певного взаємозалежного набору аналітичних завдань. Аналітичне завдання являє собою конкретизацію цілей аналізу з урахуванням організаційних, інформаційних, технічних і методичних можливостей проведення аналізу. Основним чинником у кінцевому рахунку є обсяг і якість вихідної інформації.

Щоб приймати рішення по управлінню в галузі виробництва, збуту, фінансів, інвестицій, необхідна постійна ділова поінформованість щодо відповідних питань, яка є результатом відбору, оцінки, аналізу і концентрації похідної "сирої" інформації, аналітичне прочитання вихідних даних, виходячи з цілей аналізу і управління.

Основний шлях аналітичного прочитання фінансової інформації – це дедуктивний метод, тобто рух від загального до приватного. У ході таких дій немов би відтворюється іс-

торична і логічна послідовність господарських фактів і подій, спрямованість і сила впливу їх на результати діяльності.

Аналіз фінансового становища є частиною загального фінансового аналізу і складається з двох взаємозалежних розділів зовнішнього і внутрішнього аналізу. Такий поділ аналізу обумовлений сформованою в даний час практикою господарювання. Цей поділ є декілька умовним, оскільки внутрішній аналіз може розглядатися як продовження зовнішнього аналізу, і навпаки. В інтересах справи обидва види аналізу можуть забезпечувати один одного інформацією.

Особливостями аналізу фінансового становища підприємства є:

- множинність суб'єктів аналізу, користувачів інформації про діяльність підприємства;
- різноманітність цілей та інтересів суб'єктів аналізу;
- наявність різноманітних типових методик аналізу;
- орієнтація аналізу тільки на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- обмеженість завдань аналізу як наслідок попереднього чинника;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів інформації про діяльність підприємства.

Аналіз фінансового становища підприємства, що ґрунтується на даних тільки бухгалтерської звітності, набуває характеру зовнішнього аналізу, тобто аналізу, проведеного за межами підприємства його зацікавленими контрагентами, власниками або державними органами. Цей аналіз тільки на основі звітних даних, що містять лише дуже обмежену частину інформації про діяльність підприємства, не дозволяє розкрити всі секрети його успіху.

Основний вміст зовнішнього аналізу фінансового становища підприємства, що здійснюється партнерами за даними публічної фінансової звітності, складають оцінку й економічну діагностику фінансового становища і рейтингову оцінку емітентів.

Існує різноманітна економічна інформація про діяльність підприємства і безліч способів цієї діяльності. Аналіз за даними фінансової звітності називають класичним способом аналізу. Внутрішній аналіз використовує в якості джерела інформації й інші дані системного бухгалтерського обліку, а також дані про технічну підготовку виробництва, нормативну і планову інформацію тощо.

Основний зміст внутрішнього аналізу фінансового становища підприємства може бути доповнений й іншими аспектами, що мають значення для оптимізації управління, наприклад такими як аналіз ефективності авансованого капіталу, аналіз взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку. У системі внутрішнього аналізу є можливість поглиблення аналізу за рахунок залучення даних управлінського виробничого обліку, іншими словами, є можливість проведення комплексного економічного аналізу й оцінки ефективності господарської діяльності. Питання фінансового і виробничого аналізу взаємозалежні при обґрунтуванні бізнес-планів, при контролі за їхньою реалізацією, у системі маркетингу, тобто в системі управління виробництвом і реалізацією продукції, робіт, послуг, орієнтованих на ринок.

Особливостями внутрішнього аналізу є:

- орієнтація результатів аналізу на керівництво;
- використання всіх джерел інформації для аналізу;
- відсутність регламентації аналізу;
- комплексність аналізу, дослідження всіх сторін діяльності підприємства;
- інтеграція обліку, аналізу, планування й процесу ухвалення рішення;
- максимальна закритість результатів аналізу з метою збереження комерційної таємниці.

Практика фінансового аналізу виробила його основні методи [362]. Серед них можна виділити шість:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції в інформації з попереднім періодом;

– вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції в інформації на результат в цілому;

– трендовий аналіз – порівняння кожної позиції в інформації з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда формують можливі значення показників в майбутньому, а отже, ведеться перспективний прогнозний аналіз;

– аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунків відношень між окремими позиціями в інформації, визначення взаємозв'язків показників;

– порівняльний (просторовий) аналіз – порівняння зв'язаних показників як усередині підприємства по окремих структурних підрозділах, так і з показниками конкурентів, середньогалузевими і середньогосподарськими;

– факторний аналіз – аналіз впливу окремих чинників (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження, причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Аналіз фінансового становища підприємства і його змін за звітний період за аналітичним балансом, а також аналіз показників оцінки фінансового становища складають вихідний пункт, з якого повинний логічно розвиватися заключний блок аналізу фінансового становища. Аналіз ліквідності балансу повинний доповнювати оцінку поточної платоспроможності і давати висновок про можливість збереження фінансової рівноваги і платоспроможності в майбутньому. Аналітичний баланс і показники оцінки фінансового становища відображають сутність фінансового становища підприємства. Ліквідність балансу характеризує зовнішні прояви фінансового становища, що обумовлені його сутністю. За-

глиблення аналізу на основі даних обліку призводить до завдань, що відносяться переважно до внутрішнього аналізу. Так, дослідження чинників, що впливають на фінансову стійкість, викликає необхідність внутрішнього аналізу запасів і витрат, а уточнення оцінки платоспроможності здійснюється за допомогою внутрішнього аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованості.

У ході аналізу для характеристики різних аспектів фінансового становища застосовуються як абсолютні показники, так і фінансові коефіцієнти, що представляють собою відносні показники фінансового становища. Відносні показники фінансового становища підрозділяються на коефіцієнти розподілу і коефіцієнти координації.

Коефіцієнти розподілу застосовуються в тих випадках, коли потрібно визначити, яку частину складає той або інший абсолютний показник фінансового становища від підсумка групи його абсолютних показників. Коефіцієнти розподілу і їх зміна за звітний період відіграють велику роль у ході попереднього ознайомлення з фінансовим станом за аналітичним балансом.

Коефіцієнти координації використовуються для вираження відносин абсолютних показників фінансового становища або їх лінійних комбінацій, що мають різний економічний вміст.

Аналіз фінансових коефіцієнтів полягає в порівнянні їхніх значень із базисними величинами, а також у вивченні їх динаміки за звітний період і за ряд років. В якості базисних розмірів використовуються усереднені по часовому ряду значення показників даного підприємства, що відносяться до минулих, сприятливих з погляду фінансового становища, періодів; середньогалузеві значення показників; значення показників, розраховані за даними звітності найбільш вдалого конкурента. Крім того, в якості бази порівняння можуть служити теоретично обґрунтовані або отримані в результаті експертних опитів величини, що характеризують оптимальні, критичні або граничні з погляду стійкості фінансового

становища значення відносних показників. Такі величини фактично виконують роль нормативів для фінансових коефіцієнтів, хоча методики їхнього розрахунку в залежності, наприклад, від галузі виробництва, поки що не створено, оскільки в даний час не устоявся, і тому позбавлений повноцінної системної упорядкованості набір відносних показників, які застосовуються для аналізу фінансового становища підприємства.

Аналіз показників фінансового становища підприємства здійснюється у світовій практиці по декількох напрямках.

Перший напрямок включає виконання об'єктивної оцінки вартості господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, і в залежності від цього – рівня його самостійності, плато- і кредитоспроможності.

Другий напрямок аналізу – дослідження стану, рівня ефективності використання коштів і джерел їх формування з метою пошуку резервів поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства [342].

Перший напрямок аналізу, на наш погляд, більш важливий, ніж другий. Це обумовлено тим, що в умовах ринкової економіки з'явилося таке поняття, як банкрутство підприємства внаслідок його збитковості. Водночас необхідність проведення аналізу ліквідності не знижує, а, навпаки, підвищує роль внутрішньогосподарського аналізу розміщення і використання коштів, пошуку резервів посилення фінансового становища підприємства.

МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового становища підприємства проводиться за допомогою різних типів моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозалежності між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: описові, предикативні і нормативні [138].

Дескриптивні моделі, відомі також як моделі описового характеру, є основними для оцінки фінансового становища підприємства. До них відносяться побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система оціночних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності й ін.

Предикативні моделі – це моделі прогнозного характеру, що використовуються для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього фінансового становища. Найбільш поширеними з них є розрахунок точки критичного обсягу продажів, побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні і регресійні моделі), моделі ситуаційного аналізу, авторегресійні моделі. Як приклад можна згадати про класичну модель системи факторного аналізу фірми «Дюпон», що описує залежність між рентабельністю власного капіталу і чинниками: рентабельністю господарської діяльності, ресурсовіддачею і структурою авансованого капіталу [139].

Нормативні моделі дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими, наприклад, за бюджетом. Ці моделі використовуються в основному у внутрішньому аналізі фінансового становища. Вони зводяться до встановлення нормативів за кожною статтею витрат, за технологічними процесами, видами продукції, центрами відповідальності і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів, що у значній мірі базується на застосуванні системи жорстко детермінованих факторних моделей.

Розглянуті моделі відрізняються різною складністю використання математичного апарату, інформаційного забезпечення та інтерпретації отриманих результатів.

Фінансове становище підприємства визначається розміщенням і використанням засобів (активів) і джерел їх формування (пасивів), що подано в балансі підприємства (форма №1). Первинними чинниками, що впливають на фі-

нансове становище підприємства, є, по-перше, виконання фінансового плану і поповнення по мірі виникнення потреби у власному оборотному капіталі за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість оборотності оборотних активів. Сигнальним станом, в якому виявляється фінансове становище, виступає платоспроможність підприємства. Отже, «Звіт про фінансові результати і їхнє використання» (форма № 2) також використовується при аналізі фінансового становища. Оскільки виконання фінансового плану в основному залежить від результатів виробничої і господарської діяльності в цілому, то можна сказати, що фінансове становище підприємства визначається всією сукупністю господарських чинників.

Дослідження структури і динаміки фінансового становища рекомендується робити за допомогою порівняльного аналітичного балансу [362]. Порівняльний аналітичний баланс утворюється з вихідного шляхом його доповнення показниками структури, динаміки і структурної динаміки вкладень і джерел коштів підприємства за звітний період. Обов'язковими показниками порівняльного аналітичного балансу є: абсолютні величини по статтях вихідного звітного балансу на початок і кінець періоду; питома вага статей балансу у валюті балансу на початок і кінець періоду; зміни в абсолютних величинах; зміни в частках; зміни у відсотках до величин на початок періоду (темپ приросту статті балансу); зміни у відсотках до змін валюти балансу (темп приросту структурних змін – показник динаміки структурних змін); ціна одного відсотка росту валюти балансу і кожної статті – відношення розміру абсолютної зміни до відсотка абсолютної зміни на початок періоду.

Порівняльний аналітичний баланс корисний тим, що він зводить воедино і систематизує ті розрахунки й оцінки, що звичайно здійснюються при початковому ознайомленні з балансом. Схемою порівняльного балансу охоплена безліч важливих показників, що характеризують статику і динаміку фінансового становища. Порівняльний баланс фактично

включає показники горизонтального і вертикального аналізу, які активно використовуються у практиці підприємств в розвинених країнах. У ході горизонтального аналізу визначаються абсолютні і відносні зміни величин різних статей балансу за конкретний період, а метою вертикального аналізу є обчислення питомої ваги кожної статті. Всі показники порівняльного балансу можна розбити на три групи:

- показники структури балансу;
- показники динаміки балансу;
- показники структурної динаміки балансу.

Для осмислення загальної картини зміни фінансового становища дуже важливі показники структурної динаміки балансу. Зіставляючи структури змін в активі і пасиві, можна зробити висновок про те, через які джерела в основному був приток нових коштів і в які активи ці кошти в основному вкладені.

Для загальної оцінки динаміки фінансового становища підприємства варто згрупувати статті балансу у окремі специфічні групи за ознакою ліквідності (статті активу) і терміновості зобов'язань (статті пасиву). На основі такого агрегованого балансу здійснюється аналіз структури майна підприємства, що у більш впорядкованому вигляді зручно проводити за такою формою (табл. 4.1):

Таблиця 4.1

Структура агрегованого балансу

АКТИВ	ПАСИВ
1. Кошти підприємства	1. Джерела коштів підприємства
1.1. Імобілізовані активи	1.1. Власний капітал
1.2. Мобільні, оборотні активи	1.2. Позиковий капітал
1.2.1. Запаси і витрати	1.2.1. Довгострокові зобов'язання
1.2.2. Дебіторська заборгованість	1.2.2. Короткострокові зобов'язання
1.2.3. Грошові засоби і цінні папери	1.2.3. Кредиторська заборгованість

Прочитання балансу по таких систематизованих групах ведеться з використанням методів горизонтального і вертикального аналізу.

Приклад аналізу статей активу і пасиву підприємства поданий відповідно в табл. 4.2 і 4.3.

Таблиця 4.2

Аналіз статей активу балансу

Актив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп росту %
	тис. грн.	% до підсумка	тис. грн.	% до підсумка		
1. Кошти підприємства	31690	100	198720	100	167030	627,1
1.1. Імобілізовані активи	10438	32,9	79884	40,2	69446	765,3
1.2. Мобільні активи	21252	67,1	118836	59,8	97584	559,2
1.2.1. Запаси і витрати	8302	26,2	62028	31,2	53726	747,1
1.2.2. Дебіторська заборгованість	11408	36,0	40572	29,4	29164	355,6
1.2.3. Грошові засоби	1542	4,9	16236	8,2	14694	1053

Таблиця 4.3

Аналіз статей пасиву балансу

Пасив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп росту %
	тис. грн.	% до підсумка	тис. грн.	% до підсумка		
1. Джерела коштів підприємства	31690	100	198720	100	167030	627,1
1.1. Власний капітал	15140	48,1	127420	64,1	112180	836,1
1.2. Позиковий капітал	16450	51,9	71300	35,9	54850	433,4
1.2.1. Довгострокові зобов'язання	7556	23,8	6196	3,1	-1360	82,0
1.2.2. Короткострокові зобов'язання	7200	22,7	22000	11,1	14800	305,5
1.2.3. Кредиторська заборгованість	1694	5,3	43104	21,7	41410	2544,5

Безпосередньо з аналітичного балансу (див. розділ 3) можна одержати ряд найважливіших характеристик фінансового становища підприємства для агрегованого балансу. До них відносяться:

– загальна вартість засобів підприємства дорівнює вартості балансу;

- вартість іммобілізованих активів дорівнює підсумку розділу I активу аналітичного балансу;
- вартість мобільних (оборотних) активів дорівнює підсумку розділу II активу аналітичного балансу;
- розмір дебіторської заборгованості дорівнює розміру по рядку «Усього ДЗ» активу аналітичного балансу;
- сума вільних коштів визначається як різниця між підсумком розділу II і сумами по рядках «Усього ТМЦ» і «Усього ДЗ» активу аналітичного балансу;
- вартість власного капіталу дорівнює підсумку розділу I пасиву аналітичного балансу;
- розмір позикового капіталу дорівнює сумі підсумків розділів II і III пасиву аналітичного балансу;
- розмір довгострокових зобов'язань дорівнює підсумку розділу II пасиву аналітичного балансу;
- розмір короткострокових зобов'язань дорівнює підсумку розділу III пасиву аналітичного балансу;
- розмір кредиторської заборгованості дорівнює підсумку розділу III за мінусом рядків 500,510,520 пасиву балансу.

Горизонтальний, або динамічний аналіз цих показників дозволяє встановити їхні абсолютні збільшення і темпи росту, що важливо для характеристики фінансового становища підприємства. Динаміка вартості засобів підприємства дає додаткову інформацію про розмір фінансових результатів, про економічний потенціал підприємства. Не менше значення для аналізу фінансового становища має і вертикальний, структурний аналіз активу і пасиву балансу.

Так, співвідношення власного і позикового капіталів говорить про автономію підприємства в ринкових умовах, про його фінансову стійкість.

Особливе значення для коригування фінансової стратегії підприємства, визначення перспектив фінансового становища має трендовий аналіз окремих статей балансу за тривалий час із використанням, як правило, економіко-математичних методів (середнє збільшення, визначення

функцій, що описують зміну розмірів даної статті балансу тощо).

Поряд з побудовою порівняльного аналітичного балансу для одержання загальної оцінки динаміки фінансового становища за звітний період робиться зіставлення зміни підсумка балансу зі змінами фінансових результатів господарської діяльності за звітний період, наприклад, із зміною виручки від реалізації продукції, інформація про яку міститься у формі №2 річної звітності. Зіставлення здійснюється шляхом порівняння коефіцієнтів K^n і K^b , що показують приростання відповідно виручки від реалізації продукції і середнього значення підсумка балансу за звітний період. Якщо $K^n > K^b$, то у звітному періоді використання фінансових ресурсів підприємства було більш ефективним, ніж у попередньому, якщо $K^n < K^b$ – то менш ефективним.

Немаловажне значення при аналізі фінансового становища підприємства має і дослідження ліквідності балансу. Потреба в аналізі ліквідності балансу виникає в умовах ринку у зв'язку з посиленням фінансових обмежень і необхідністю оцінки кредитоспроможності підприємства. Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошову форму відповідає терміну погашення зобов'язань [362]. Ліквідність активів – величина, зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові засоби. Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів по активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності і розташованих у порядку убуття ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими по термінах їх погашення і розташованими в порядку зростання термінів. Наведені нижче групування здійснюються відносно балансу.

В залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, активи підприємства поділяються на наступні групи [362]:

A1 – найбільш ліквідні активи: грошові засоби підприємства і короткострокові фінансові вкладення;

A2 – високоліквідні активи: дебіторська заборгованість та інші активи;

A3 – повільно реалізовані активи: товарно-матеріальні цінності;

A4 – важкореалізовані активи: основні засоби або основний капітал.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати:

П1 – найбільш термінові зобов'язання; до них відносяться кредиторська заборгованість, а також позики, не погашені в термін;

П2 – короткострокові пасиви; короткострокові кредити і позикові кошти;

П3 – довгострокові пасиви; довгострокові кредити і позикові кошти;

П4 – постійні пасиви; джерела власних коштів або власний капітал.

Для визначення ліквідності балансу слід зіставити підсумки приведених груп по активу і пасиву. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо має місце співвідношення:

$$\begin{aligned} A1 &\geq П1 \\ A2 &\geq П2 \\ A3 &\geq П3 \\ A4 &\leq П4 \end{aligned} \quad (4.1)$$

Виконання перших трьох нерівностей тягне за собою виконання і четвертої нерівності, тому практично істотним є зіставлення підсумків перших трьох груп по активу і пасиву. Четверта нерівність носить балансуєчий характер, і в той же час має глибокий економічний зміст: її виконання свідчить про дотримання мінімальної умови фінансової стійкості – наявності у підприємства власних оборотних коштів.

У випадку, коли одна або декілька нерівностей мають знак, протилежний зафіксованому в оптимальному варіанті, ліквідність балансу в більшому або меншому ступені відрізняється від абсолютної. При цьому нестача засобів по одній

групі активів компенсується їхнім надлишком по іншій групі, хоча компенсація при цьому має місце лише за вартісним розміром, оскільки в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Аналіз ліквідності балансу оформлюється у вигляді таблиці (див. табл. 4.4). У графах 2, 3, 5, 6 цієї таблиці дані підсумки груп активу і пасиву, що обчислюються на початок і кінець звітного періоду.

У графах 7 і 8 подані абсолютні розміри платіжних надлишків або нестач на початок і кінець звітного періоду.

Таблиця 4.4

Аналіз ліквідності балансу, тис. грн.

АКТИВИ	На початок періоду	На кінець періоду	ПАСИВИ	На початок періоду	На кінець періоду	Платіжний надлишок або нестача	
						На початок	На кінець
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Найбільш ліквідні	1542	16236	1. Найбільш термінові	1690	43104	-148	-26868
2. Швидко реалізовані	11408	40572	2. Короткострокові	7200	22000	+4208	+18572
3. Повільно реалізовані	8302	62028	3. Довгострокові	7556	6196	+746	+55832
4. Важко реалізовані	10438	79884	4. Постійні	15240	127420	-4802	-47536
БАЛАНС	31690	198720	БАЛАНС	31690	198720	x	x

Зіставлення найбільш ліквідних засобів і швидкоореалізованих активів із найбільш терміновими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дозволяє з'ясувати поточну ліквідність. Порівняння ж повільно реалізованих активів із довгостроковими і середньостроковими пасивами відображає перспективну ліквідність. Поточна ліквідність свідчить про платоспроможність підприємства на найближчий до розглянутого моменту проміжок часу. Перспективна ліквідність являє собою прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Проведений по даній схемі аналіз ліквідності є наближеним із тієї причини, що відповідність ступеня ліквідності активів і термінів погашення зобов'язань у пасиві є орієнтовною. Це обумовлене обмеженістю інформації, яку має бухгалтерська звітність. Для уточнення результатів аналізу вимагаються спеціальні методи, що коригують показники, визначені по даній схемі. Для комплексної оцінки ліквідності балансу в цілому варто використовувати загальний показник ліквідності, що обчислюється по формулі [362]:

$$\lambda = (\alpha_1 \times A1 + \alpha_2 \times A2 + \alpha_3 \times A3) / (\beta_1 \times P1 + \beta_2 \times P2 + \beta_3 \times P3) \quad (4.2)$$

де: $A1, \dots, A3$ – підсумки відповідних груп по активу балансу;

$P1, \dots, P3$ – підсумки відповідних груп по пасиву балансу;

α, β – вагові коефіцієнти.

Загальний показник ліквідності балансу показує відношення суми всіх ліквідних засобів підприємства до суми всіх платіжних зобов'язань за умови, що різні групи ліквідних засобів і платіжних зобов'язань входять у зазначені суми з ваговими коефіцієнтами, що враховують їхню значущість з точки зору термінів надходження коштів і погашення зобов'язань. Даний показник дозволяє порівнювати баланси підприємства, що відносяться до різних звітних періодів, а також баланси різних підприємств і з'ясовувати, який баланс більш ліквідний.

Наступним важливим завданням аналізу фінансового становища підприємства є дослідження показників фінансового становища і визначальних чинників. Для даного блока аналізу має вирішальне значення питання про те, які чинники відображають сутність стійкості фінансового становища. Відповідь на нього пов'язана, насамперед із балансовою моделлю, з якої виходить аналіз [362]. В умовах ринку ця модель має наступний вигляд:

$$OK + (TMЦ + ДЗ + ГЗ) = BK + Д + ПЗ, \quad (4.3)$$

де: *OK* – основний капітал;

TMЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ГЗ – грошові засоби;

BK – власний капітал;

Д – довгострокові зобов'язання;

ПЗ – поточні зобов'язання.

З огляду на те, що довгострокові кредити і позикові кошти (довгострокові зобов'язання) спрямовуються переважно на придбання основних засобів і на капітальні вкладення, перетворимо вихідну балансову формулу:

$$TMЦ + ДЗ + ГЗ = [(BK + Д) - OK] + ПЗ. \quad (4.4)$$

Звідси можна зробити висновок, що коли запаси товарно-матеріальних цінностей є власними оборотними активами, тобто:

$$TMЦ \leq (BK + Д) - OK, \quad (4.5)$$

буде виконуватися умова платоспроможності підприємства, тобто кошти, короткострокові фінансові вкладення і засоби в розрахунках покривають короткострокові зобов'язання, тобто:

$$ДЗ + ГЗ \geq КЗ. \quad (4.6)$$

Таким чином, співвідношення вартості запасів товарно-матеріальних цінностей і розмірів власних джерел їх формування (якщо врахувати, що довгострокові кредити прирівнюються до власних засобів) визначає стійкості фінансового становища підприємства. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. У той же час ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами є причиною того або іншого ступеня платоспроможності (або неплатоспроможності), що виступає як наслідок забезпеченості.

Найбільш узагальнюючим чинником, що впливає на фінансову стійкість, є надлишок або нестача джерел засобів формування запасів і витрат, що одержується у вигляді різниці розміру джерел засобів і розміру запасів і витрат. Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовують декілька показників, що відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел [362]:

– наявність власних оборотних засобів, що дорівнює різниці розміру джерел власних коштів і розміру основних засобів:

$$\text{ВОЗ} = \text{ВК} - \text{ОК}; \quad (4.7)$$

– наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат, що одержується з попереднього показника шляхом збільшення на суму довгострокових зобов'язань:

$$\text{ВДД} = (\text{ВК} + \text{Д}) - \text{ОК}; \quad (4.8)$$

– загальний розмір основних джерел формування запасів і витрат, що дорівнює сумі попереднього показника і розміру короткострокових кредитів:

$$\text{ОДФ} = (\text{ВК} + \text{Д}) - \text{ОК} + \text{ПЗ} = \text{ВДД} + \text{ПЗ}. \quad (4.9)$$

Трьом показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування:

– надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів:

$$\pm \text{ВОК} = \text{ВОК} - \text{ТМЦ}; \quad (4.10)$$

– надлишок (+) або нестача (–) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат:

$$\pm \text{ВДД} = \text{ВДД} - \text{ТМЦ}; \quad (4.11)$$

– надлишок (+) або нестача (–) загального розміру основних джерел формування запасів і витрат:

$$\pm \text{ОДФ} = \text{ОДФ} - \text{ТМЦ. (4.12)}$$

Обчислення трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

Можливо виділити чотири типи стійкості фінансового становища [362]:

1) абсолютна стійкість фінансового становища, що зустрічається рідко і являє собою крайній тип стійкості. Вона задається умовами:

$$\text{ПК} < \text{ВОК} + \text{КК, (4.13)}$$

де *ПК* – позикові кошти;

КК – короткострокові кредити.

2) нормальна стійкість фінансового становища підприємства, що гарантує його платоспроможність:

$$\text{ПК} = \text{ВОК} + \text{КК; (4.14)}$$

3) хитливе фінансове становище, поєднане з порушенням платоспроможності, при якому зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних засобів:

$$\text{ПК} = \text{ВОК} + \text{КК} + \text{ДП, (4.15)}$$

де *ДП* – джерела, що послаблюють фінансову напруженість.

4) кризове фінансове становище, при якому підприємство знаходиться на грані банкрутства, оскільки в даній ситуації кошти, фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості і прострочених позичок:

$$\text{ПК} > \text{ВОК} + \text{КК. (4.16)}$$

Поряд з оптимізацією структури пасивів, про що буде викладено нижче, у ситуаціях, що задаються останніми двома умовами, стійкість фінансового становища може бути

відновлена шляхом обґрунтованого зниження рівня запасів і витрат.

У рамках внутрішнього аналізу здійснюється поглиблене дослідження стійкості фінансового становища підприємства на основі побудови балансу неплатоспроможності, що включає наступні взаємозалежні групи показників.

1. Загальний розмір неплатежів:

- прострочена заборгованість за позиками банку;
- прострочена заборгованість по розрахункових документах постачальників;
- недоїмки у бюджети і фонди;
- інші неплатежі, у тому числі по оплаті праці.

2. Причини неплатежів:

- нестача власних оборотних коштів;
- надпланові запаси товарно-матеріальних цінностей;
- товари відвантажені, не оплачені в термін;
- товари на відповідальному зберіганні в покупців через відмову від акцепту;
- іммобілізація оборотних активів у капітальне будівництво, а також витрати, не перекриті коштами спеціальних фондів і цільового фінансування.

3. Джерела, що послаблюють фінансову напруженість:

- тимчасово вільні власні кошти;
- залучені кошти (перевищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською);
- кредити банку на тимчасове поповнення оборотних засобів та інші позикові кошти.

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Необхідною умовою покращання економіки є програма фінансового оздоровлення, спрямована на створення надійної фінансової бази прискорення виробничого і соціального розвитку; підвищення активності фінансових стимулів; інтенсифікацію виробництва і його збалансованість. Її реалізація багато в чому залежить від рівня і постановки фінансового планування, що визначає рух фінансових ресурсів і їх погодженість з матеріальними ресурсами, що забезпечує реалізацію дієвості економічних важелів, а також органічне поєднання товарно-грошових відносин і механізму планового управління економікою підприємства.

Підприємство є одним із головних суб'єктів товарного ринку. Виступаючи на ньому, з одного боку, як товаровиробник, а з іншого боку – в якості споживача, воно також пред'являє попит на кошти і робочу силу, є суб'єктом ринкових відносин на фінансовому ринку і ринку праці. Ринкові відносини несуть у собі і регулюючий початок: податки, банківський кредит і відсоток, договірні зобов'язання, контрольний пакет акцій, державне замовлення та ін. У цих умовах об'єктивно необхідним стає поточне планове регулювання економіки підприємства, істотним елементом якого є фінансовий план.

Прийняті законодавчі акти про власність і оренду, про підприємства і податки вносять корінні зміни у систему фінансових відносин підприємств [240, 241, 237, 242, 250]. Відповідно до форм власності можуть діяти індивідуальні сімейні підприємства як власність громадян, виробничі кооперативи, акціонерні товариства, державні та комунальні підприємства, спільні, малі, орендні тощо. Законом України

говори, укладені із споживачами продукції (робіт, послуг), постачальниками матеріально-технічних ресурсів, вивчення кон'юнктури ринку.

Підприємство може функціонувати тільки маючи прямий і зворотний зв'язок із зовнішнім середовищем, основу якого складає ринок, економічні, політичні та інші чинники. Тому аналіз зовнішнього середовища, що представляє собою процес контролю зовнішніх чинників, є першим кроком у стратегічному фінансовому плануванні. Під стратегічним фінансовим плануванням розуміється управлінський процес створення і підтримки фінансової відповідності між цілями підприємства, його потенційними можливостями і можливостями у сфері маркетингу. Етапи стратегічного планування подані на рис. 5.2



Рис. 5.2. Етапи стратегічного фінансового планування

Для забезпечення успішного процесу стратегічного планування необхідно:

- чітко усвідомити цілі діяльності підприємства;
- враховувати зовнішні і внутрішні чинники, що можуть проявитися, намагатися безпомилково оцінити вплив на діяльність протягом певного періоду;
- враховувати думку досвідчених працівників, домагатися згоди серед менеджерів щодо загальних стратегічних цілей, завдань, конкретних заходів і успішної їх реалізації;
- виходячи з того, що гнучкість, адаптація, дієвість стратегічного фінансового планування залежить від участі найбільшої кількості працівників усіх рівнів у цьому процесі, необхідно враховувати, що найбільш успішними стратегічними планами є ті, у які вірять на всіх рівнях управління.

Стратегічне фінансове планування – безперервний процес прийняття пов'язаних з ризиком рішень на основі прогнозування, система втілення цих рішень у життя і порівняння фактичних результатів з необхідними на основі постійного вивчення зворотних зв'язків.

До завдань стратегічного фінансового планування можна віднести:

1. Моделювання потенційно можливих ситуацій.
2. Виявлення сприятливих і несприятливих для підприємства тенденцій розвитку.
3. Запобігання некомпетентних рішень.
4. Визначення часових рамок реалізації прийнятих рішень.

Ефективності стратегічного фінансового планування сприяє аналіз фінансового становища підприємства. Крім того, необхідний постійний контроль фінансового становища і можливостей; на основі оцінки фінансової діяльності здійснюється перерозподіл ресурсів і фондів по підрозділах з метою поліпшення їх фінансової діяльності [16, 17, 294].

Реальність фінансових планів багато в чому залежить від використання прогресивних динамічних методів їх розрахунку та обґрунтування, що необхідно розвивати й уточнювати відповідно до розвитку економічних наук, узагальнення діючої практики. Виходячи із завдань і цілей фінансового планування, вироблено декілька методів розробки планових завдань і їх взаємного ув'язування. Це методи економічного аналізу, коефіцієнтів, нормативний, економікоматематичні методи і балансовий. Вони повинні застосовуватися одночасно, тому що доповнюють один одного і тільки в єдиній ув'язці дозволяють обґрунтовувати фінансовий план кожної ланки господарства.

Вихідним у фінансовому плануванні є економічний аналіз використання фінансових ресурсів за минулий період. Його слід розглядати не як просте зіставлення звітних даних із плановими для виявлення відхилень, а як спосіб, що дозволяє визначити основні закономірності, тенденції в дина-

міці натуральних і вартісних показників, резерви зростання виробництва і його рентабельності. Аналіз фінансових показників здійснюється в безпосередньому зв'язку з виробничими даними, оскільки тільки так можна встановити залежність окремих показників, справжні причини відхилень від планових завдань, вплив конкретних чинників на кінцевий результат діяльності [16, 200, 231].

Однією із вимог аналізу є його комплексність, що забезпечується виявленням сутності процесів, що відбуваються, і взаємозв'язку чинників, що впливають на них. Головне завдання аналізу руху фінансових ресурсів полягає у встановленні вихідного рівня доходів, грошових нагромаджень і витрат, у розкритті внутрішніх резервів, визначенні тенденцій у зміні вартісних пропорцій, щоб згодом впливати на їх поліпшення. Одночасно повинні вивчатися фінансові взаємовідносини, їх вплив на результати діяльності, що дозволяє узагальнити дані і зробити відповідні висновки.

В економічній літературі можна зустріти визначення економічного аналізу не як методу, що використовується при плануванні, а як певного етапу розробки плану [325, 340]. Тим часом, етапи планування являють собою окремі шаблі поступової розробки плану, при яких застосовуються різні методи. Логіка і практика показують, що для складання фінансового плану необхідно насамперед визначити вихідну базу (метод економічного аналізу), обчислити розміри конкретних надходжень і витрати (нормативний метод фінансових розрахунків), а потім окремі завдання і статті ув'язати в єдине ціле, збалансувати їх (балансовий метод).

Таким чином, економічний аналіз виступає як метод планування, на основі якого вивчаються вихідні позиції плану, що дозволяють зробити економічні прогнози на майбутній період. Важливою умовою для здійснення обґрунтованих фінансових розрахунків є способи визначення розміру доходів і витрат (коефіцієнтний, нормативний, економіко-математичні методи). За допомогою коефіцієнтів, що базуються на досягненнях минулого періоду, розраховуються пе-

редбачувані доходи і витрати, платежі у бюджет. Однак такий підхід має істотні недоліки:

- по-перше, він не стимулює використання внутрішньогосподарських резервів, оскільки перевиконання планових завдань тягне за собою їх автоматичне збільшення в кожному новому періоді. Це негативно позначається на ощадливому використанні матеріальних і фінансових ресурсів, знижує зацікавленість колективів в ефективному господарюванні;

- по-друге, при недостатньо обґрунтованій базі по-дальше поліпшення показників збільшує погіршує недоліки;

- по-третє, недосконалість діючої методики планування негативно позначається на ефективності використання виробничих фондів, матеріальних і фінансових ресурсів, а в ряді випадків призводить до порушення вартісних пропорцій, погіршення фінансового становища.

Реальність планових рішень підвищується при проведенні фінансових розрахунків нормативним методом. Використання прогресивних норм і нормативів при плануванні забезпечує науковий і стабільний характер фінансових планів, їх тісний зв'язок з виробничими показниками [90, с.19; 265 с.55].

Нормативний метод планування заснований на:

- методичній єдності формування норм і нормативів на всіх рівнях поточного періоду та у майбутньому;

- комплексному плануванні всіх розділів бюджету підприємства;

- прогресивних нормах і нормативах шляхом своєчасного їх коригування;

- ефективності формування і використання норм і нормативів.

В даний час декілька розширилося коло фінансових нормативів, які використовуються при обґрунтуванні розмірів фондів економічного стимулювання, платежів у бюджет. Однак, як і раніше, більшість фінансових завдань розраховується коефіцієнтним способом з урахуванням досягнутих

результатів. Нормативи, які використовуються у практиці планування, не мають ще достатнього обґрунтування, оскільки вони диференціюються для кожного підприємства, що знижує їх результативність.

Підвищується значення нормативів довгострокового планування як наукового інструмента планування і критерію оцінки результатів. Відмова від планування, виходячи з досягнутого рівня або на основі середніх розмірів, можлива лише при наявності обґрунтованих фінансових нормативів, що відповідають прогресивним зрушенням у виробництві, які враховують найскладніші зв'язки причин, тенденцій у розвитку і призначенні фінансових важелів. Розробка і застосування прогресивних фінансових нормативів ускладнюється в даний час рядом об'єктивних і суб'єктивних причин. До них можна віднести синтетичний характер фінансових показників, що вимагають урахування багатьох чинників при розробці нормативів. Нормативи у вартісному виразі підвладні впливу не тільки змін виробничих показників, натуральних норм, але і цін, тарифів.

У системі фінансових нормативів можна виділити дві групи – в залежності від їх призначення і порядку розрахунків.

Перша група цілком заснована на матеріальних нормах і використовується для визначення витрат бюджетних установ. Нормативи встановлюються за допомогою прямого переведення натуральних норм у фінансові за допомогою їх грошової оцінки. У визначенні цих нормативів вже накопичений деякий досвід, потрібне лише їх подальше удосконалення на основі правильного обчислення розрахункової одиниці, наукового обґрунтування норм по укрупнених групах витрат з урахуванням прогресивних змін.

Друга група фінансових нормативів виступає в якості самостійних величин, що відображають необхідні грошові доходи, витрати і відрахування у різні фонди коштів. Розробка цих нормативів складна і не може бути виконана тільки розрахунковим способом, переведенням матеріальних

норм у фінансові. Фінансові нормативи визначаються самостійно як оптимальний варіант відповідного значення створення і використання фондів коштів на стадіях їх кругообігу по галузях господарств, групах підприємств і окремих сфер їх діяльності.

Вони виступають в якості економічного орієнтира, критерію оцінки діяльності й у той же час є основним інструментом обґрунтування фінансових планів. У процесі фінансового планування, при встановленні фінансових завдань необхідно використовувати широке коло нормативів, що дозволило б реально визначити розмір кожного виду доходів, витрат, фондів коштів, а також раціональні пропорції між ними. У цьому зв'язку передбачається встановлювати нормативи не тільки у вигляді абсолютних величин, але і певних пропорцій (співвідношень) між взаємопов'язаними показниками. Мова йде про наукове обґрунтування ефективних співвідношень між розмірами основних і оборотних фондів, фондом заробітної плати і обсягом випуску продукції, доходами, зростанням прибутку, обсягом фонду матеріального заохочення та інших завдань.

Складні пропорції між багатьма показниками доцільно розраховувати за допомогою економіко-математичних методів, визначаючи ступінь впливу кожного чинника на основі кореляційно-регресійного аналізу. Застосування обґрунтованих нормативів тривалої дії, економіко-математичних методів для розрахунку оптимальних завдань забезпечить науковий характер фінансових планів, їх тісний зв'язок з виробничими планами та підвищить їх ефективність [121, 195, 367].

Однак обґрунтування окремих статей фінансового плану, навіть найбільш прогресивними способами, не забезпечить реальності завдань, якщо не будуть збалансовані доходи з витратами та всі інші розділи плану. Основним методом узгодження окремих розділів і ланок плану економічного і соціального розвитку, а також фінансових планів є балансовий метод. У фінансовому плануванні він знаходить висвітлення в погодженості витрат з джерелами їх покриття,

у взаємній ув'язці всіх розділів між собою, а також фінансових і виробничих показників. У результаті забезпечується тісний зв'язок матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, попереджуються можливості виникнення диспропорцій між витратами і доходами підприємства. Збалансованість фінансового плану набуває особливого значення в умовах ринкового механізму, коли не тільки всі поточні витрати, але і витрати на розширення, технічне переозброєння виробництва, задоволення соціально-побутових потреб, стимулювання працівників підприємства цілком залежать від отриманих прибутків. Це означає, що без визначення реальних джерел фінансування, забезпечення їх поповнення не можуть бути виконані намічені економічні і соціальні завдання, отриманий високий кінцевий результат.

Актуальність проблеми гнучкості і надійності фінансового планування зростає із збільшенням обсягу виробництва, розширенням його структури і номенклатури, умовами, що склалися на ринку. Ринкова економіка створює необхідність зміни галузевої структури, складу й основних напрямків вкладення фінансових ресурсів, прискорення в потрібному напрямку і зміни цінової політики як способу реагування на потреби ринку.

Фінансове забезпечення господарської діяльності підприємства здійснюється на основі фінансового плану, що дає можливість визначити джерела й обсяги фінансових ресурсів, виходячи з планових параметрів виробництва, збуту, варіантів економічного і соціального розвитку, проведення природоохоронних заходів. У той же час плановані обсяги фінансових ресурсів дозволяють співставляти намічені в планах економічного і соціального розвитку витрати з реальними можливостями, орієнтувати їх на забезпечення матеріально-фінансової збалансованості. Найбільш істотними принципами формування фінансових планів є наукова обґрунтованість їх ефективності і програмно-цільовий принцип [90, с. 19; 265, с. 52].

1. Принцип наукової обґрунтованості планування передбачає обґрунтування фінансових показників і планів, відображення в них реальних процесів економічного і соціального розвитку, збалансованості всіх фінансових ресурсів. Особливо важливого значення цей принцип набуває в період переходу до ринкової економіки. Оскільки лібералізація цін, монополія держави на виробництво більшості видів товарів, зростання цін важким тягарем лягають на фінанси та їх планування, то в цих умовах методи і способи укладання фінансового плану, системи вартісних показників, що відображають реальні процеси розвитку підприємства, методи їх формування повинні бути найбільш ретельно аргументовані.

Наукова обґрунтованість планів – поняття широкіше, що включає у себе відповідність планових рішень законам економічного розвитку, урахування суспільних потреб, ресурсів та інших реальних можливостей їх задоволення, а також вибір прогресивних методів їх обґрунтування.

Наукова обґрунтованість фінансових планів припускає також вибір наукових рішень з урахуванням їх кінцевих результатів; погодженість у русі натурально-речовинних і вартісних цінностей, збалансованість доходів з витратами повинні досягатися при найменших витратах праці і коштів. У поняття науковості входить і багатоваріантність розрахунків окремих завдань, що забезпечує вибір найкращого рішення.

2. Програмно-цільовий принцип передбачає конкретне призначення і цільову спрямованість фінансування [265], ґрунтується на базі цільових і науково-технічних програм, які здійснюються на рівні підприємства. З розвитком ринкових відносин фінансові прогнози знаходять широке застосування в роботі підприємства.

КРИТЕРІАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Фінансове планування як частина планування економічного і соціального розвитку підприємства повністю залежить від вибору критеріальних показників. Якщо система планових показників буде в більшому ступені відповідати потребам підвищення ефективності виробництва і поліпшення якості продукції, то і фінансове планування буде в більшій мірі відображати реальні процеси відтворення і сприяти інтенсифікації виробництва. Система планових показників і критеріїв повинна орієнтувати всі господарські і планові органи підприємства на поліпшення кінцевих результатів діяльності, на збільшення віддачі праці, техніки, раціональне використання матеріальних і природних ресурсів.

Вартісні показники, такі як обсяг збуту продукції, товарна продукція та інші виконують другорядну роль відносно натуральних показників. Важливе значення мають такі показники, як зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, поліпшення якості товару, виконання зобов'язань по договорах. До числа фінансових показників відносяться: загальна сума прибутку, зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Прогнозування інвестицій є однією з найважливіших проблем у фінансовому плануванні. Бюджет капітальних вкладень відображає економічні відносини, що зв'язують підприємство з його контрагентами: фінансовими, кредитними, страховими установами. Категорія бюджету капітальних вкладень показує планові витрати на інвестиції, вибір проектів і джерела фінансування. Також як і при прогнозуванні грошових потоків, фінансування інвестицій необхідно розглядати в динаміці [29, 33, 294].

Бюджет капітальних вкладень – це питання першочергової значущості для майбутніх успіхів підприємства. Він визначає напрямок діяльності підприємства на багато років.

Велике значення має економічне обґрунтування підприємницького проекту, пов'язаного з новими капітальними вкладеннями. При ухваленні рішення про інвестиції доцільно використовувати такі критеріальні показники:

1. Період окупності інвестицій (ПОІ).
2. Внутрішня ставка доходу (внутрішній коефіцієнт прибутковості – ВКП).
3. Чиста приведена вартість (ЧПВ).
4. Індекс рентабельності (ІР).

1. Перший показник – період окупності інвестицій являє собою кількість років, необхідних для покриття всіх витрат на інвестиційний проект. Цей показник може бути застосований в ускладненому варіанті як дисконтований період окупності. Суть його полягає в тому, що очікувані грошові потоки зменшуються (дисконтуються) на розмір вартості капітального проекту. Розглянемо методику розрахунку цього критеріального показника.

Приклад. Підприємство прийняло рішення про п'ятирічний план інвестицій у нові верстати, необхідні для збільшення ефективності виробництва. Загальна сума витрат на придбання устаткування 2065 грн. Частину застарілого устаткування передбачається продати за 1800 грн., забезпечивши грошовий потік для фінансування. Нові інвестиції сприяють зниженню витрат виробництва на 7400 грн. Визначимо амортизаційні відрахування і залишкову вартість устаткування виходячи з того, що амортизація нараховується методом залишку, що зменшується: у перший рік – 10%, наступні – 20% (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Амортизація придбаного устаткування

Рік	Вартість до нарахування амортизації	Амортизаційні відрахування
0	18850	-
1 - й	16965	1885
2 - й	13572	3393
3 - й	10858	2714
4 - й	8686	2172
5 - й	8949	1737

Для виявлення періоду окупності на підставі даних проекту інвестицій необхідно скласти план руху грошових потоків підприємства (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Рух грошових потоків підприємства, грн.

№ п/п	Грошові потоки	Кінець року					
		0	1 - й	2 - й	3 - й	4 - й	5 - й
1.	Нетто-інвестиції	18850	-	-	-	-	-
2.	Приріст прибутку	7400	7400	7400	7400	7400	7400
3.	Списання амортизації	-	1885	3393	2793	2714	2172
4.	Приріст оподаткованого прибутку	-	5515	4007	4686	5228	5663
5.	Податок з прибутку (30%)	-	1655	1202	1406	1568	1699
6.	Приріст прибутку після сплати податку (п. 4 - п.5)	-	3860	2805	3280	3660	3964
7.	Приріст грошових потоків (п.6 + п.3)	-	5745	6198	6052	5832	5701
8.	Грошові потоки по проекту (п.7 - п.1)	-18850	5745	6198	6052	5832	5701

Таким чином, інвестиційний проект, прийнятий підприємством, окупиться за три роки і два місяці. У перші три роки грошові потоки, пов'язані з проектом, складуть 17995 грн. (5745 + 6198 + 6052), а сума, що залишилася, 855 грн. (18850 – 17995) буде покрита на четвертому році проекту за 1,8 місяця. З третього місяця четвертого року інвестиції будуть приносити додатковий дохід. Якщо проект не окупиться за п'ять років, то його доцільно відхилити.

2. Другий критеріальний показник – внутрішній коефіцієнт прибутковості – також застосовується при оцінці інвестицій. Він являє собою таку дисконтну ставку, за якої приведена вартість грошових потоків проекту дорівнює приведеній вартості витрат на запропонований проект. Звідси виводиться рівність:

$$\sum_{t=0}^n (CF_t / (1 + r)^t) = 0 \quad (5.1)$$

$$\sum_{t=0}^n (CF_t (PVIF_{r,t})) = 0 \quad (5.2)$$

де: CF_t – грошові потоки в період t ,

r – дисконтна ставка.

За умови, що початковий грошовий потік дорівнює 0:

$$CF_0 = CF_1/(1+r) + CF_2/(1+r)^2 + \dots + CF_n/(1+r)^n, \quad (5.3)$$

Підставимо числові значення:

$$18850 = 5745/(1+r) + 6198/(1+r)^2 + 6052/(1+r)^3 + 5832/(1+r)^4 + 5701/(1+r)^5.$$

Приклад. Використовуючи дані таблиці приведеної вартості [294], визначасмо приведену вартість грошових потоків (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Визначення приведеної вартості грошових потоків

Рік	Грошовий потік	Процентний чинник	Справжня вартість майбутніх прибутків
1 - й	5745	0,8475	4868,9
2 - й	6198	0,7182	4451,4
3 - й	6052	0,6086	3683,2
4 - й	5832	0,5158	3008,1
5 - й	5701	0,4371	2491,9

При $r = 18\%$ вартість грошових потоків складе 18503,5 грн., при $16\% - 19371,9$ грн., внутрішній коефіцієнт прибутковості – $17,2\%$. Щоб прийняти рішення про необхідність вкладання грошей у інвестиційний проект, необхідно порівняти цю ставку з мінімальним коефіцієнтом окупності. Якщо розрахункова ставка вище, то проект можна прийняти.

3. Розглянемо третій критеріальний показник – чисту приведену вартість. У цьому показнику також використовується дисконтування приведеної вартості на ставку необхідного доходу:

$$ЧПВ = CF_0 + CF_1/(1+k) + CF_2/(1+k)^2 + \dots + CF_n/(1+k)^n, \quad (5.4)$$

де: $ЧПВ$ – чиста приведена вартість грошових потоків;

CF – грошовий потік відповідного періоду;

k – ставка необхідного доходу (тобто рівень доходу, який вимагає інвестор за даний рівень ризику).

Приклад. Якщо сума дисконтованих грошових потоків дорівнює нулю або вище його, то проект можна прийняти, тому що приведена вартість грошових надходжень перевищує приведену вартість грошових виплат. Нехай ставка доходу складає 12% після сплати податків, тоді чиста приведена вартість буде дорівнювати:

$$\text{ЧПВ} = 18850 + 5745/1,12 + 6198/1,22 + 6052/1,123 + 5832/1,124 + 5701/1,125 = -18850 + 5129,5 + 4941 + 4307,7 + 3706,3 + 3234,9 - 2469,4 \text{ грн.}$$

Оскільки приведена вартість більше 0, то проект можна прийняти.

4. Четвертим критеріальним показником прогнозування капітальних вкладень є індекс рентабельності (ІР):

$$\text{ІР} = \text{Пп} / \text{І}, \quad (5.5)$$

де: Пп – прибуток після сплати податків;

І – сума проектованих інвестицій.

Таким чином, планування інвестиційних вкладень необхідно здійснювати з урахуванням їх фінансово-економічної ефективності.

5. Одним із найважливіших критеріальних показників ефективності роботи підприємства, що відображають кінцеві результати його діяльності, є прибуток. Він відображає сукупність економічних грошових відносин, що виникають у процесі виробництва, розподілу і використання додаткового продукту, збуту продукції. Реалізація закладених у прибутку стимулюючих можливостей відбувається у процесі виконання покладених на нього функцій [48, 80, 97, 363]. При розподілі прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, важливе значення має встановлення оптимальних пропорцій по напрямках використання: матеріальне заохочення, соціальний розвиток виробництва, науково-дослідна розробка.

Сума отриманого прибутку відображає кількісні і якісні підсумки роботи підприємства, тобто виконує оціночну функцію. При цьому в якості оціночного показника виступає як абсолютний розмір прибутку, так і його рівень. Рівень прибутковості на підприємстві вимірюється показниками

рентабельності виробництва і продукції. Рентабельність виробництва визначається як відношення суми отриманого прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних засобів. В залежності від прийнятої до розрахунку суми прибутку (балансового, розрахункового, залишкового) розраховуються відповідно показники загальної, розрахункової і залишкової рентабельності виробництва. Рентабельність продукції обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості. Вона може бути розрахована як за всією продукцією, так і окремими виробами [84, 267, 268].

Перевага прибутку як оціночного показника полягає в тому, що він дає узагальнюючу синтетичну оцінку підсумків роботи. Однак тут є і певні недоліки, тому що зростання прибутку може забезпечуватися за рахунок тих чинників, в яких не зацікавлене суспільство. Тому при використанні прибутку в якості оціночного показника необхідно обов'язково враховувати чинники його формування. При цьому виходять з того, що прибуток є перетвореною формою додаткового і частини необхідного продукту. У кількісному виразі він являє собою різницю між виручкою від збуту продукції та її повною собівартістю.

Успішне і цілеспрямоване управління процесом формування прибутку може базуватися тільки на глибокому і всебічному аналізі чинників його формування, їх співвідпорядкованості і взаємозв'язку, характеру впливу. Основними чинниками формування прибутку є: обсяг випуску продукції, ціна і собівартість. Обсяг випуску і ціна впливають на прибуток прямо пропорційно, а рівень собівартості – обернено пропорційно. Дані чинники впливають на фінансовий результат як кожний окремо, так і спільно. Цей інтегрований вплив здійснюється через чинники асортименту і структури випуску, сортності продукції. Вплив чинника асортименту виявляється у встановленні певного набору виробів, що випускаються. Оскільки ціни і рівень собівартості, а отже, і прибуток по окремих виробках відрізняються, то заміна одно-

го виробу на інший призводить до зміни суми прибутку. Вплив чинника структури виявляється у зміні питомої ваги окремих виробів у даному асортименті випуску. Чинник сортності за характером свого впливу аналогічний чиннику структури. Він діє в тому випадку, якщо встановлюється, у залежності від якості продукції, її градація за сортами із відповідною диференціацією цін. Чим більше в загальному обсязі випуску виробів питома вага продукції нижчих сортів, тим більші втрати прибутку [30, 31, 340, 350].

Для побудови системи чинників формування прибутку балансовий прибуток необхідно розчленувати на складові елементи: прибуток від реалізації продукції основного виробництва, прибуток від іншої реалізації, результати по позареалізаційних операціях. Переважну частину прибутку складає прибуток від реалізації продукції основного виробництва. До складу прибутку від іншої реалізації включається прибуток від інших видів діяльності (від підсобного господарства; від надання послуг тощо). Результати по позареалізаційних операціях включаються у балансовий прибуток у вигляді сальдо по позареалізаційних прибутках і збитках (отримані і сплачені штрафи, пені, неустойки тощо).

На прибуток від реалізації впливають обсяг прибутку по товарному випуску і зміна прибутку в залишках нереалізованої продукції на кінець періоду в порівнянні із залишками на початок періоду. Глибина аналізу по кожному елементу балансового прибутку залежить від його питомої ваги. Основну увагу необхідно приділяти прибутку по товарному випуску, на який впливає обсяг випуску, ціна і собівартість, асортимент, структура, сортність.

За ознакою взаємозв'язку з ефективністю виробництва всі чинники, що впливають на прибуток, поділяються на дві групи: екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні чинники характеризують вплив об'ємних показників: нарощування обсягів виробництва за рахунок збільшення фондів, чисельності працюючих, нормативів власних оборотних засобів. Інтенсивні чинники пов'язані з підвищенням ефективності вироб-

ництва, зниженням рівня собівартості та збільшенням обсягів виробництва за рахунок підвищення фондівіддачі і продуктивності праці, поліпшення використання оборотних засобів.

Вплив процесів формування прибутку на ефективність виробництва досягається за допомогою встановлення такої системи економічних інтересів, за яких підприємству вигідно забезпечувати переважну частину приросту прибутку саме за рахунок інтенсивних чинників. Зростання прибутку за рахунок екстенсивних чинників негативно впливає на фінансове становище підприємства.

Активний вплив процесів формування прибутку на ефективність виробництва забезпечується за рахунок зацікавленості підприємства в одержанні прибутку. Чинники обсягу, ціни і собівартості є узагальнюючими при формуванні прибутку. У них в результативному вигляді відображаються умови виробництва і реалізації продукції. В свою чергу на них впливає безліч первинних чинників, і тому для пошуку резервів зростання прибутку і визначення його взаємозв'язку з ефективністю виробництва та беззбитковістю діяльності необхідний детальний, системний аналіз.

6. Прагнення звести витрати виробництва до їх мінімуму є сильним важелем до зменшення вартості товару, тобто до збільшення конкурентноздатності підприємства. Розглянемо шостий критеріальний показник – зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Витрати на виробництво продукції плануються і враховуються за елементами витрат і за статтями калькуляції. Планування й облік витрат за елементами дозволяють встановити трудомісткість, матеріало-, енерго- та фондоемність виробництва на підприємстві, виявити особливості організації грошових та інших витрат. Водночас планування витрат за елементами обумовлює деякі особливості організації ведення контролю; перевірці підлягає вся сума витрат і кожний елемент окремо. При цьому особлива увага приділяється

елементам, на які припадає велика частина витрат підприємства [206, 225].

Планування витрат по елементах завершується складанням кошторису витрат, що використовується для фінансового плану. При плануванні оборотних засобів на підставі показників цього кошторису визначаються річні і квартальні обороти за окремими їх статтями, планові одноденні витрати, що є підставою для обчислення суми нормативів. При обчисленні нормативів оборотних засобів, необхідних для формування постійних запасів сировини та основних матеріалів, використовується сума витрат цих цінностей; норматив з незавершеного виробництва визначається з витратами на валову продукцію; норматив за готовою продукцією – за витратами на товарну продукцію. За сумою обчислених витрат за заробітної плати розраховується розмір стійких пасивів. Витрати з амортизації встановлюються також для визначення джерел фінансування капітальних вкладень і капітального ремонту.

Групування витрат за статтями калькуляції полегшує обчислення планової і фактичної собівартості продукції. Вона зручна і для контролю, оскільки фіксує витрати не тільки за видами і призначенням, але і за місцем їх здійснення, що дає можливість перевірити, за рахунок яких статей і в яких виробничих підрозділах отримані економія або перевитрата, хто конкретно є відповідальним за ті або інші покращання. Звітні дані про фактичні витрати за статтями дозволяють визначити, наскільки дотримані планові норми і кошториси, забезпечена економія або допущені перевитрати, намітити і провести заходи щодо дотримання режиму економії і зниження собівартості продукції на кожному етапі виробництва [318, 320, 325].

Рівень собівартості перевіряється за плановими кошторисними калькуляціями одиниці виробу. Ця калькуляція дозволяє встановити розміри і шляхи проектного зниження витрат на одиницю продукції, оскільки містить дані про передбачувані витрати по основних видів сировини, матеріалів

і напівфабрикатів за кількістю і вартістю, з заробітною плати та інших прямих витратах, а також за непрямими витратами. Порівняння планової калькуляції, складеної на наступний рік, з фактичною за поточний рік дає можливість визначити ефективність планових заходів щодо зниження рівня матеріальних, трудових і грошових витрат. Планові калькуляції на одиницю виробу є основою укладання кошторису витрат на виробництво і планування прибутку.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН – СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розробці фінансового плану передуює аналіз фінансово-господарської діяльності, у ході якого виявляються резерви підвищення ефективності роботи науково-технічних, виробничих і економічних підрозділів підприємства. Результати використовуються при укладанні планових розрахунків показників фінансового плану [90, с.18; 265, с.52].

Для його розробки необхідна інформаційна база. В якості такої бази використовуються: вихідні дані, що розраховуються відповідними службами підприємства при розробці проекту плану (прибуток, валютна виручка, показники розвитку соціальної сфери, економічні нормативи і фінансові норми); результати попередньої роботи з підприємствами-замовниками; інформація про використання трудових і матеріально-технічних ресурсів на вітчизняних і зарубіжних підприємствах; матеріали аналізу виробничо-фінансової діяльності з метою виявлення внутрішніх резервів виробництва і збільшення прибутку підприємства; планові розрахунки показників інших розділів проектів планів економічного і соціального розвитку підприємства [184, 196, 225].

Приклад. Вихідні дані для розробки фінансового плану підприємства подані в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Вихідні дані для розробки фінансового плану підприємства

Найменування вихідних даних	Квартал року			
	I	II	III	IV
Загальний обсяг виробництва продукції, тис. грн.	201680	203750	210560	210875
Введення в дію основних засобів, тис. грн.	201	201	210	210
Зниження собівартості продукції, %	+ 2,5	+ 2,3	+ 2,1	+ 2,0
Зниження матеріалоємності виробництва, %	- 0,4	- 0,4	- 0,6	- 0,3
Ліміти: матеріальні ресурси	1780	1785	1790	1786
постачання продукції замовникам по прямим договорах	4223	4409	4651	4911
Капітальні вкладення, тис. грн.	15	15	15	15
Норматив утворення ремонтного фонду до основних, %	3	3	3	3
Частка амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних засобів, що направляється в орендну плату, %	-	-	-	-
Частка ремонтного фонду, що спрямовується в орендну плату, %	-	-	-	-
Приріст нормативу власних оборотних коштів, тис. грн.	48	56	69	63
Витрати на ремонт основних засобів, тис. грн.	410	415	411	410

Фінансовий план промислового підприємства поданий у табл. 5.5; шахова таблиця доходів і витрат, призначена для встановлення внутрішнього зв'язку між статтями доходів і витрат балансу, контролю правильності плану, – у табл. 5.6.

Таблиця 5.5

Баланс прибутків і витрат (фінансовий план) промислового підприємства (тис. грн.)

Статті балансу прибутків і витрат	Сума 1996 р.	У тому числі по кварталах			
		I	II	III	IV
1. Прибутки і надходження коштів					
1. Прибуток балансовий, усього:	42774	9876	9983	11420	11495
у тому числі:					
- від реалізації товарної продукції	40023	9283	9341	10686	10713
- від іншої реалізації	2119	523	527	532	537
- від позареалізаційних операцій	632	70	115	202	245
2. Амортизаційні відрахування, усього:	6855	1715	1715	1712	1713
у тому числі:					
- на повне відновлення основних	4105	1025	1025	1025	1030

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Розділ 5. Фінансове планування

Статті балансу прибутків і витрат	Сума 1996 р.	У тому числі по кварталах			
		I	II	III	IV
фондів					
- на капітальний ремонт	2750	685	685	690	690
3. Мобілізація внутрішніх ресурсів у капітальному будівництві	62	16	16	15	15
4. Приріст стійких пасивів	203	48	49	51	55
5. Виручка від реалізації вибулою майна і майна, що зносився	84	21	21	21	21
6. Надходження коштів за договорами	165	39	40	42	44
7. Інші доходи і надходження	-	-	-	-	-
8. Разом доходів і надходжень	50143	11715	11824	1361	13343
II. Витрати і відрахування					
9. Розвиток виробництва, науки і техніки	12168	3035	3037	3041	3055
10. Фонд соціального розвитку	10032	2505	2507	2509	2511
11. Фонд матеріального заохочення	1182	295	295	296	296
12. Централізовані кап. вкладення	62	15	15	16	16
13. Витрати на капремонт	1451	361	361	362	367
14. Витрати на науково-дослідні роботи, підготовку кадрів, освоєння нової техніки	3037	759	759	759	760
15. Податок з прибутку	12738	3076	3112	3179	3371
16. Відсотки за короткостроковий кредит	150	37	37	37	39
17. Відсотки за погашення довгострокових кредитів	-	-	-	-	-
18. Інші витрати	566	138	141	142	145
19. Разом витрат і відрахувань	41386	10221	10264	10341	10560
20. Перевищення доходів над витратами	8757	1494	1560	2920	2783
III. Платежі в цільові бюджетні і позабюджетні фонди					
21. Платежі в бюджет	3092	97	149	1497	1349
22. Відрахування в Пенсійний фонд	428	105	105	108	110
23. Інші відрахування	5237	1292	1306	1315	1324
24. Разом платежів у цільові, бюджетні і позабюджетні фонди	8757	1494	1560	2920	2783
IV. Загальна сума фінансових ресурсів					
25. Усього доходів і надходжень	50143	11715	11824	13261	13343
26. Усього витрат, відрахувань і платежів	50143	11715	11824	13261	13343

Таблиця 5.6

Шахова таблиця доходів і витрат

Витрати та відрахування коштів	Доходи та надходження коштів						
	Балансовий прибуток	Амортизаційні відрахування	Мобілізація внутрішніх ресурсів та капітальне будівництво	Прирост стійких пасивів	Виручка від реалізації виробного і зношеного обладнання	Надходження коштів по договорах	Інші надходження
1. Платежі в цільові бюджетні і позабюджетні фонди: платежі в бюджет	3092						3092
інші відрахування	5645						5665
2. Податок на прибуток	12738						12738
3. Фонд розвитку виробництва, науки і техніки	6680	5404			84		12168
4. Фонд соціального розвитку	10032						10032
5. Фонд матеріально заохочення	1182						1182
6. Централізовані капіталовкладення			62				62
7. Витрати на капітальний ремонт		1451					1451
8. Витрати на НДР, підготовку кадрів і освоєння нової техніки	2872					165	3037

Витрати та відрахування коштів	Доходи та надходження коштів							
	Балансовий прибуток	Амортизаційні відрахування	Мобілізація внутрішніх ресурсів та капітальне будівництво	Приростів стійких пасивів	Виручка від реалізації вибулого і зношеного обладнання	Надходження коштів по договорах	Інші надходження	Усього витрат і надходження
9. Відсоток за короткостроковий кредит	150							150
10. Погашення довгостр. кредиту								-
11. Інші витрати	363			203				566
Разом:	42774	6855	62	203	84	165	-	50143

Здатність зберігати технічну і науково-дослідну перевагу над конкурентами, що вимагає постійної підтримки програм досліджень і дослідних розробок, дозволяє підприємству мати стійкі і довгострокові зв'язки зі споживачами, вчасно здійснювати модифікацію і переорієнтацію виробництва.

При плануванні наукових досліджень і дослідних розробок очікується, що інвестиції, вкладені у науково-дослідні розробки, цілком окупляться, коли з'явиться віддача у формі нової або удосконаленої існуючої продукції. У процесі свого комерційного існування ця продукція повинна цілком виправдати витрати на експлуатацію наукового устаткування і зробити достатній внесок у доходи, допомогти поліпшити репутацію компанії як новатора і лідера у своїй галузі. Однак ніколи не можна бути впевненим, що ці інвестиції цілком окупляться з фінансової точки зору. Можливо, що деякі з проектів дадуть можливість прибуткового комерційного використання їх результатів [89, с. 123; 303; 315].

Ефективні програми наукових досліджень і дослідних розробок є основою довгострокового успішного існування, однак вони повинні знаходитися на такому рівні, що можна було б легко підтримувати в рамках фінансової структури підприємства. Тому необхідні надійне планування, адекватне управління і контроль [84 с.234, 199, 200, 320].

Важливою ділянкою роботи фінансової служби підприємства є контроль за виконанням фінансового плану, проведенням заходів, що сприяють успішній мобілізації доходів і найбільш ефективному використанню коштів. Для цього потрібно постійно аналізувати, виявляти «вузькі» місця і відстаючі ділянки, давати рекомендації про шляхи виправлення стану, заохочувати використання резервів.

Велике значення має контроль за витратами на виробництво, собівартістю продукції, її реалізацією, надходженням виручки й утворенням грошових нагромаджень, формуванням і використанням оборотних засобів, ефективним використанням основних фондів [80, 325].

Приклад. Оцінка виконання фінансового плану подана в табл. 5.7.

Таблиця 5.7

Оцінка виконання фінансового плану

Найменування статей балансу	Сума, тис. грн.		Відхилення від плану	
	план	факт	тис. грн.	%
I. Прибутки і надходження коштів				
1. Прибуток балансовий, усього	39680	42774	+ 2874	+ 7,2
У тому числі:				
від реалізації товарної продукції	37205	40023	+ 2818	+ 7,6
від іншої реалізації	1885	2119	+ 234	+ 12,4
від позареалізаційних операцій	590	632	+ 42	+ 7,1
2. Амортизаційні відрахування, усього	6326	6855	+ 529	+ 8,4
У тому числі:				
на повне відновлення основних засобів	3850	4105	+ 255	+ 6,6
на капітальний ремонт	2476	2750	+ 274	+ 11,1
3. Мобілізація внутрішніх ресурсів у капітальному будівництві	160	62	- 98	- 61,3
4. Приріст стійких пасивів	100	203	+ 103	+ 103
5. Виручка від реалізації виробного і зно-	120	84	+ 36	+ 30

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 5. Фінансове планування

Найменування статей балансу	Сума, тис грн.		Відхилення від плану	
	план	факт	тис. грн.	%
Шеного майна				
6. Надходження коштів по договорах	186	185	+ 21	+ 11,3
7. Інші доходи і надходження	-	-	-	-
8. Разом доходів і надходжень	46572	50143	+ 3571	+ 7,7
II. Витрати і відрахування коштів				
9. Фонд розвитку виробництва, науки і техніки	12957	12168	- 789	- 6,1
10. Фонд соціального розвитку	8502	10032	+ 1530	+ 18
11. Фонд матеріального заохочення	970	1182	+ 212	+ 21,9
12. Централізовані капітальні вкладення	60	62	+ 2	+ 3,3
13. Витрати на капітальний ремонт	1646	1451	- 195	- 11,8
14. Витрати на науково-дослідні роботи, підготовку кадрів, освоєння нової техніки	2850	3007	+ 187	+ 6,6
15. Податок з прибутку	10230	12738	+ 2508	+ 24,5
16. Відсоток за короткостроковий кредит	210	150	- 60	- 28,6
17. Погашення довгострокових кредитів	-	-	-	-
18. Інші витрати	480	566	+ 86	+ 17,9
19. Разом витрат і відрахувань	37905	41386	+ 3481	+ 9,2
20. Перевищення доходів над витратами	8667	8757	+ 90	+ 1,1
III. Платежі у цільові, бюджетні та позабюджетні фонди				
21. Платежі в бюджет	3860	3092	- 768	- 19,9
22. Інші відрахування	4807	5665	+ 858	+ 137,5
23. Разом платежів у цільові, бюджетні і позабюджетні фонди	8667	8757	+ 90	+ 1,1
IV. Загальна сума фінансових ресурсів				
24. Всього доходів і надходжень	46572	50143	+ 3571	+ 7,7
25. Всього витрат, відрахувань и платежів	46572	50143	+ 3571	+ 7,7

Не менш важливий щоденний оперативний контроль за збутом і виконанням плану нагромаджень. Доцільно складати план випуску і відвантаження продукції на кожен день місяця. Щодня фактичний випуск і відвантаження порівнюються з плановими, при необхідності до графіку вносяться зміни. Важливість контролю за цими показниками визначається тим, що вони виступають як передумова для виконання таких фінансових показників, як обсяг реалізації, прибуток [9]. Ефективною формою контролю за виконанням фінансового плану є складання звіту про його виконання. На підставі бухгалтерського обліку і звітності, даних оперативного і

статистичного обліку підраховують фактичні суми за кожною статтею фінансового плану, виявляють відхилення та їх причини. Такий облік дозволяє стежити за виконанням кожної статті балансу доходів і витрат в цілому, простежувати виникнення відхилень і розробляти заходи щодо усунення недоліків, підвищення рентабельності, зростання прибутку та інших доходів, доцільного використання ресурсів.

У зв'язку з переходом економіки країни на ринкові відносини, підвищується роль бюджету і фінансового плану як основних інструментів регулювання розвитку підприємства, фінансово-кредитного механізму, покликаного сприяти дотриманню економічно обґрунтованих пропорцій розподілу чистого доходу на споживання і нагромадження на рівні підприємства. Можливість такого впливу фінансового плану на економіку підприємства обумовлюється органічним зв'язком фінансових показників з усіма економічними показниками його роботи. Тому статті фінансового плану узгоджуються з усіма основними розділами плану економічного і соціального розвитку підприємства. Надійне фінансове планування дозволяє підприємству функціонувати за рахунок прояву здатностей до маневрування, закладених на стадії планування. Властивості планових рішень необхідно розглядати з урахуванням таких найважливіших характеристик планів, як надійність їх реалізації, оптимальність, маневреність, еластичність, гнучкість, інерційність тощо. Вивчення цих характеристик дозволяє виявити фінансові резерви підприємства [282, 328, 398].

РОЗДІЛ 6. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА З ОРГАНІЗАЦІЄЮ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

СИСТЕМА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТА ЇЇ СУТНІСТЬ

В сучасних умовах гроші є невід'ємним атрибутом господарської діяльності. Тому всі угоди, пов'язані з постачанням матеріальних цінностей, наданням послуг, виконанням робіт завершуються грошовими розрахунками. Формування багатьох показників, що характеризують кінцеві результати діяльності суб'єктів господарської діяльності, обумовлюється станом розрахунків. Останні можуть виконуватися як у готівковому, так і в безготівковому порядку.

У розрахунках знаходиться біля 1/5 усієї суми оборотних фондів народного господарства, і при їхній правильній організації можна вивільнити значні суми коштів. Однак практика показує, що не завжди розрахунки здійснюються належним чином: існує тривала заборгованість підприємств один одному, виникають конфліктні ситуації, що вимагають арбітражного розгляду, нерационально витрачаються кошти. Особливо гостро це проявилось при переході до ринкових відносин. За рахунок списання боргів через закінчення термінів позовної давнини підприємства щорічно зазнають збитків і стають банкрутами.

Тому основну увагу необхідно приділяти організації безготівкових розрахунків, що складають основу всього платіжного обороту (50–90%) і відображають економічні відно-

сини, які виникають між постачальником, покупцем і банком, що обслуговує їх шляхом відкриття відповідних рахунків.

Платіжний оборот – це частина грошового обігу, в якому гроші функціонують як засоби платежу. Функція грошей як засобу платежу може виявлятися у трьох формах: у безготівкових розрахунках, у частині готівкового обороту, а також у залишках коштів на розрахункових, поточних й інших рахунках, призначених для платежів по зобов'язаннях власників їхніх рахунків. Головний грошовий потік при здійсненні функції грошей як засобу платежу проходить у першій формі – безготівкових розрахунках.

За економічним вмістом безготівкові розрахунки підрозділяються на розрахунки по товарних (між підприємствами за реалізовані товарно-матеріальні цінності) і нетоварних операціях (платежі по фінансових зобов'язаннях у бюджет, сплата банківських відсотків тощо). Майже 2/3 платіжного обороту займають розрахунки по товарних операціях [211]. Вони регулюються Інструкцією про безготівкові розрахунки в господарському обороті України, затвердженою Правлінням Національного банку в 1996 році [117].

Головна особливість безготівкових розрахунків полягає у використанні спеціальної форми здійснення самого акта платежу. Безготівкові розрахунки можна охарактеризувати як платіжні операції з використанням спеціальних розрахункових документів, від правильності оформлення яких залежить чіткість взаємовідносин між всіма учасниками розрахунків.

Організації грошових розрахунків з використанням безготівкових грошей віддається більша перевага, ніж платежам готівкою, тому що грошовим розрахункам, проведеним у безготівковому порядку, притаманні стимулюючі властивості. З одержанням платежу за відвантаженою продукцію завершується кругообіг коштів у постачальника. Отримана виручка служить джерелом відшкодування витрат на вироб-

ництво продукції, а в іншій частині складає реалізований прибуток, використовуваний у господарстві для задоволення власних потреб у коштах, і є одним з основних джерел доходів державного бюджету.

Ефективна організація безготівкових розрахунків, яка найбільш повно відповідає інтересам всіх учасників, є необхідною умовою нормальної роботи всіх суб'єктів господарської діяльності. З її допомогою досягається значна економія на витратах обігу, що сприяє посиленню фінансового становища підприємства. Крім того, організації безготівкових розрахунків сприяє велика мережа банків, що виконують ці операції.

Безготівкові розрахунки – це сукупність безготівкових фінансово-грошових операцій у процесі реалізації продукції, розподілу і перерозподілу національного доходу [322].

Організація безготівкових розрахунків подана у вигляді системи, до складу якої входять сукупність принципів організації безготівкових розрахунків, вимоги до їх організації, що визначаються конкретними умовами господарювання, а також форми і способи розрахунків і пов'язаний із ними документообіг.

Система безготівкових розрахунків відображає організацію безготівкових розрахунків, що регулюється як з боку держави, так і здійснюється відповідно до банківських правил, що дозволяють управляти нею [236]. Система безготівкових розрахунків подана на рис. 6.1.

Для забезпечення ефективності розрахункових операцій в інтересах постачальника і покупця система повинна відповідати наступним вимогам:

- сприяти безперешкодній реалізації товарів і своєчасному одержанню коштів за реалізовану продукцію;
- забезпечувати своєчасне перерахування коштів по різних фінансових зобов'язаннях;

- створювати умови для банківського контролю за виконанням діючих нормативних актів, що стосуються здійснення безготівкових розрахунків;
- сприяти зближенню моментів одержання покупцем товарно-матеріальних цінностей і реального платежу за рахунок прискорення розрахунків, для того щоб не допускати значної дебіторської і кредиторської заборгованості.



Рис. 6.1. Система безготівкових розрахунків

Зазначені вимоги знаходять своє відображення у використанні різних форм безготівкових розрахунків і способів платежів в залежності від багатьох обставин, характерних

для кожного акта купівлі-продажу. Форми безготівкових розрахунків між економічними контрагентами встановлюються відповідно до певних принципів, що являють собою основні конструктивні властивості системи безготівкових розрахунків [152].

Система безготівкових розрахунків, яка існувала з 30-х років до 1993 р., була пристосована до витратного механізму господарювання і відповідала адміністративно-командним методам управління економікою країни. Принципи розрахунків цієї системи не враховували вимоги плато- і кредитоспроможності покупця, негативний вплив порушення хронологічної черговості платежів на ліквідність балансів учасників розрахунків, можливість використання на практиці інших, більш гнучких форм розрахунків і способів платежів. Розвиток ринкових відносин в економіці України вимагає зміни основ системи безготівкових розрахунків, в тому числі принципів їхньої організації. Однак на даний момент не склалося єдиної думки щодо принципів організації безготівкових розрахунків. Традиційно ці принципи формуються так: проведення всіх розрахунків між підприємствами і організаціями через установи банків; платежі здійснюються, як правило, після відвантаження продукції, настання термінів погашення фінансових, кредитних й інших грошових зобов'язань; платежі здійснюються при наявності коштів на рахунку платника або права його на кредит; наявність згоди платника на списання коштів з його рахунку.

В.І. Таранков розділяє ці принципи на загальноекономічні, до яких він відносить економічність і диференційованість безготівкових розрахунків, і специфічні. Специфічні принципи він, у свою чергу, поділяє на дві групи. При цьому перша група визначає організаційні аспекти розрахунків: підстава для розрахунків (письмово оформлені документи), найменування суб'єкта, що організує і контролює розрахунки (в основному це банк) й інші. Друга група визначає економічні основи платіжних операцій і включає наступні

принципи: терміновість, забезпеченість і цільовий характер платежів [301].

А.М. Косой власну думку з приводу принципів безготівкових розрахунків висловив так: «Принципи відображаються в платежах по боргових зобов'язаннях, у дотриманні можливих меж платежів, в оптимальній швидкості безготівкових розрахунків, в обґрунтованій черговості платежів при недостатності коштів для їхнього здійснення й у підвищенні ефективності витрат по веденню безготівкових розрахунків» [152].

Різні позиції у відношенні принципів безготівкових розрахунків обумовлені тим, що зміст і склад цих принципів може змінюватися в міру зміни економічної ситуації в країні. На формування принципів впливає ряд об'єктивних чинників господарювання: необхідність виконання зобов'язань по договорах; обмежена ліквідність багатьох підприємств; втрата рядом підприємств платоспроможності; необхідність скорочення маси оборотних засобів у розрахунках і витрат по їх веденню; можливість використання новітніх технологій в галузі електронної техніки для прискорення розрахунків [152].

Водночас, принципи безготівкових розрахунків необхідно розглядати з точки зору їх впливу на розрахункові відносини між платником і одержувачем коштів і банків, що здійснюють платежі.

Одним із найважливіших принципів є наявність у платника коштів або його права на кредит. Його роль в умовах переходу до ринку значно зростає. Адже ринок – це не що інше, як акт купівлі-продажу, основи якого складають, у першу чергу, власні кошти. Тому не слід розраховувати на те, що держава спливе заборгованість, як у минулі роки. Такі дії з боку держави вступають у протиріччя з ринком. Але певна частина підприємств, відвантажуючи свою продукцію неплатоспроможним покупцям, розраховує саме на це.

Даний принцип створює для одержувача коштів надійну гарантію платежу і представляє також інтерес для платника, тому що забезпеченість платежу підсилює взаємну зацікавленість його партнерів у встановленні і розвитку торгових зв'язків. Для роботи банку цей принцип також актуальний. По-перше, це зміцнює платіжну дисципліну, а отже, плато- і кредитоспроможність поставальників і покупців, у чому зацікавлений кожний банк. По-друге, цей принцип розширює сферу діяльності банків по наданню платних послуг своїм клієнтам.

Але при цьому необхідно враховувати, що багато підприємств у сучасних умовах стали здійснювати платежі за рахунок будь-яких власних і позикових коштів незалежно від їхніх нормальних лімітів. Ця тенденція стала однією з причин використання інвестиційних ресурсів, у тому числі амортизаційних відрахувань, на цілі експлуатаційної діяльності і споживання, підвищення ступеня зношеності основних виробничих фондів, нарощення неплатежів.

Частина платежів здійснюється підприємствами за рахунок простроченої кредиторської заборгованості, тобто такти понад ліміти власних коштів і отриманих кредитів. Тим самим поглиблюється криза системи безготівкових розрахунків. Тому виникає необхідність розгляду не просто принципу наявності коштів у платника і його права на кредит, а принципу здійснення платежів у межах лімітів, наявних у платника на ці цілі.

Для подолання кризи платежів поряд з іншими заходами необхідно розширювати економічно обгрунтовані ліміти платежів, що можливо зробити за рахунок розрахунків за допомогою векселів або заліків взаємних вимог. Підприємство, отримавши вексель від свого покупця, що порушив термін платежу, може за певних умов використовувати цей вексель для розрахунків із своїм поставальником. Однією з таких умов є аваль юридичних осіб, платоспроможність яких не викликає сумнівів. Однак аваль як метод підвищення мо-

більності прострочених боргів і розширення лімітів платежів менш ефективний, ніж заліки взаємних вимог, що можна проводити у два етапи.

На першому етапі заліку борги частково ліквідуються, а частина взаємних боргів, що залишилася, набуває форми дебетових і кредитових сальдо на особливих рахунках по заліку. На другому етапі заліку до моменту стягнення дебетових сальдо з'являється можливість використання кредитового сальдо по заліку для платежів із зарахуванням сум на особові рахунки учасників заліку. Розширенню меж платежів сприяє також прискорення безготівкових розрахунків.

Як вже було відзначено, у безготівкових розрахунках гроші виконують функцію засобу платежу. Це означає, що їхній рух носить відносно самостійний характер; він може відбуватися раніше або пізніше руху відповідних товарно-матеріальних цінностей. Для того, щоб рух коштів у розрахунках максимально відображав реальний господарський процес, один із принципів розрахунків повинний вимагати, щоб продукція оплачувалася, як правило, після її відвантаження.

Збіг часу одержання товару покупцем, терміну його оплати і часу зарахування його коштів на рахунок постачальника являє собою оптимальну швидкість платежу, що забезпечує найбільше прискорення безготівкових розрахунків. Максимальне наближення моменту виконання платежу до відвантаження товару покупцю сприяє також скороченню перерозподільних коштів між суб'єктами господарювання, прискоренню процесу реалізації і кругообігу фінансових ресурсів.

Водночас необхідно відзначити, що в сучасних умовах, коли спостерігається постійне порушення термінів платежу покупцем, перевищення платоспроможного попиту над пропозицією товару, нестача оборотних засобів у постачальника, даний принцип безготівкових розрахунків замінюється попередньою оплатою, тобто продукція оплачується до

одержання товару з метою обмеження відвантаження неплатоспроможним покупцям.

Однак цей вид оплати має й істотні недоліки. Внаслідок вимоги передоплати ряд підприємств-постачальників змушений призупинити виробництво товарів, що користуються попитом, тому що не завжди у платника є надлишок коштів, що він попередньо може вилучити із свого обороту до одержання товару, оскільки це може послужити причиною так званого примусового кредиту. У той же час багато підприємств-постачальників, отримавши передоплату, одержують можливість надлишкового витрачання коштів на споживання. Як результат, звужується фінансове забезпечення відтворення в країні і, таким чином, застосування попередньої оплати може бути гальмом комерційного розвитку і руху до ринкової економіки, збільшуючи потребу в оборотних засобах.

Розширення сфери передоплати товару виявилось реакцією ринку на непідготовленість системи безготівкових розрахунків до нових економічних відносин. При планово-централізованій економіці система розрахунків носила другорядний характер. Термінам платежу або платоспроможності дебіторів значення не приділялося, поняття «банкрутство» взагалі не існувало. Мали місце неоплачені постачання, заборгованість між підприємствами відображалася в картотеці №2, що не являлася картотекою неплатників, як її розуміли на Заході, а була лише чисто технічним інструментом, що дозволяв встановлювати черговість платежів.

В даний час особливо гостро відчувається відсутність гарантії платежу. Чекова форма розрахунків не здійснюється, акредитивна форма розрахунків обмежена. Замість пред'явлення підтвердження гарантії платежу покупці стали перераховувати постачальникам гроші до постачання їм продукції.

Для виходу з цієї ситуації необхідно відновити розрахунки між підприємствами чеками, що існували у нас трива-

лий час і передбачали попереднє депонування коштів на рахунках в банках. Дана форма розрахунків має певні подібні риси з розрахунками гарантованими чеками, що широко використовуються у Франції. Справді, гарантований чек більш надійний, ніж чек, на якому ставиться віза банку, що засвідчує наявність забезпечення. При використанні гарантованого чека французький банк зобов'язується зберегти забезпечення до завершення встановленого законом терміна позовної давнини.

Корисний досвід і комерційних банків США, які використовують у розрахунках засвідчені чеки. Це чеки, в яких банк спеціальним написом засвідчує дійсність підпису клієнта і наявність на його рахунку необхідної суми; він несе по ньому відповідальність, а також не має права відмовитися від оплати [77].

Варто активніше використовувати акредитивну форму розрахунків, як більш цивілізовану в порівнянні з передоплатою, що практично витиснула з господарського обороту інші форми безготівкових розрахунків. Акредитивна форма розрахунків у більшій мірі відповідає міжнародним принципам і стандартам і одержала широке поширення за кордоном (30%) [189].

Акредитивну форму розрахунків найбільш доцільно використовувати в умовах відсутності налагоджених господарських зв'язків і непевності постачальників у платоспроможності покупців, що дуже характерне для економічної ситуації в нашій країні на сьогоднішній момент. Не випадково, що в сучасних умовах багато зарубіжних компаній і фірм в економічних відносинах з українськими партнерами вдаються саме до акредитивної форми розрахунків. Причому кошти депонуються не в банках покупців, як це має місце в нашій країні, а в банках постачальників.

Даний принцип, крім попередньої оплати в сучасних умовах, також замінюється тривалою відстрочкою платежу, що може бути двоякою: за погодженням сторін (комерцій-

ний кредит) і примусовою (прострочена заборгованість платника поставачальнику). Подальша оплата у формі комерційного кредиту розвинута в Україні поки що слабо, а примусова відстрочка платежу набула широкого розмаху у зв'язку з низькою договірною дисципліною і слабкою платоспроможністю підприємств.

Наступним принципом безготівкових розрахунків є згода платника на списання коштів з його рахунку в черговості, встановленій керівником підприємства. Однак є випадки, коли розрахункові документи оплачуються без згоди (акцепту) платника, що ставить платника у нерівноправне становище відносно одержувача коштів. Даний принцип має на меті забезпечити повну самостійність суб'єктів господарювання у використанні своїх коштів. По мірі розвитку ринкових відносин він може одержати подальший розвиток, зокрема через конкретизацію переліку приводів для безперечного списання коштів з рахунків суб'єктів господарювання.

Одним з принципів безготівкових розрахунків є принцип вибору підприємством найбільш оптимальної форми безготівкових розрахунків і способу платежу. Ефективність форм безготівкових розрахунків визначається шляхом відношення суми витрат на ведення безготівкових розрахунків до суми оборотних засобів, відвернених у розрахунки. Завдяки використанню цього принципу прискорюються розрахунки і зменшується сума оборотних засобів, відвернених у розрахунки, що позитивно впливає на фінансове становище підприємства.

Головним з елементів системи безготівкових розрахунків є черговість платежів. Черговість платежів являє собою послідовне списання коштів із розрахункових, поточних й інших рахунків (крім позикових і розрахунків по заліках) при наявності декількох термінових і прострочених платежів і відсутності коштів для їх повного погашення.

В даний час у господарському обороті України введена черговість платежів, що забезпечує першочергові виплати

коштів на невідкладні потреби підприємства; платежі у бюджет і державні позабюджетні фонди [117]. Всі інші платежі вирішено здійснювати в порядку календарної черговості надходження до банку розрахункових документів (по настанню термінів платежу).

На основі зазначеного можна зробити висновок: в ринкових умовах господарювання проведення розрахунків за допомогою банків повинно обумовлюватися економічною доцільністю, поєднуватися з економічною самостійністю суб'єктів ринку та їх матеріальною відповідальністю за свої дії. Тому один з принципів безготівкових розрахунків полягає у виконанні їхніх умов по рахунках, відкритих у фінансово-кредитних установах як юридичними, так і фізичними особами для нагромадження і здійснення поточних платежів.

До інших принципів безготівкових розрахунків можна віднести:

- платежі з рахунків повинні здійснюватися банками виключно за розпорядженням їх власників у порядку черговості платежів і в межах залишку коштів на рахунку;

- вільний вибір суб'єктами ринку форм безготівкових розрахунків і закріплення їх у господарських договорах (при цьому банки позбавлені права втручання у договірні відносини);

- виконання розрахунків суворо виходячи з термінів, передбачених у господарських, кредитних, страхових угодах тощо;

- наявність у платника або його гаранта ліквідних засобів, що можуть бути використані для погашення зобов'язань перед одержувачем коштів (кредитором).

Організація безготівкових розрахунків повинна бути прогнозованою і відповідати вимогам надійності й оптимальності термінів платежу.

Специфічна функція безготівкових розрахунків полягає в тому, щоб приводити засіб платежу у рух в платіжному

обороті. Матеріальним втіленням цієї функції можна назвати способи платежу і форми розрахунків.

А.М. Косой визначає способи платежів як «якісно особливі різновиди форм руху засобів платежу, що замінюють у платіжному обороті рух справжніх грошей» [152].

О.Д. Заруба виділяє наступні способи платежів, що застосовуються в сучасних умовах:

- перерахування коштів (безпосередньо не пов'язаних із банківськими кредитами) з розрахункового або поточного рахунка платника;

- надання позики банком шляхом прямого перерахування грошей з позикового (в основному зі спеціального позикового) рахунку платника на банківський рахунок постачальника;

- розрахунки шляхом заліку зустрічних вимог;

- гарантований платіж постачальнику з попереднім депонуванням коштів на окремих банківських рахунках у банках за місцем перебування платника з подальшим їх списанням з цього рахунку, після зарахування грошей на рахунок одержувача в банку, де йому відкритий розрахунковий рахунок [106].

Характеристика цих способів платежу викликає деякі зауваження. Насамперед неважко помітити, що перший і другий способи цілком визначаються вмістом і формою існування джерела платежу: на розрахунковому або поточному рахунку, або спеціальному позиковому рахунку платника. Тут говориться про перерахування грошей на рахунок постачальника. Але не сказано, на який рахунок і з якою метою відбувається перерахування. Наприклад, будучи перерахованими з одного розрахункового рахунку на інший, гроші продовжують функціонувати у безготівковому платіжному обороті. У той же час спрямованість валюти платежу з розрахункового рахунку покупця на погашення банківського кредиту постачальника супроводжується вилученням коштів з обороту. Отже, спосіб платежу охоплює весь процес розра-

хунку – від початку до кінця, з характеристикою кредитних відносин як платника, так і одержувача коштів.

Формулювання останнього способу платежу у вигляді платежів з коштів, спеціально депонованих у банку для певних розрахункових операцій, не можна вважати досить обґрунтованим. Депонування коштів при розрахунках акредитивами і чеками, як проміжний етап безготівкових розрахунків, створює не новий спосіб платежу, а лише умову гарантії його здійснення, що є особливістю деяких форм розрахунків.

Таким чином, можна було б сформулювати два основних способи платежу:

- залік зустрічних вимог;
- перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача коштів шляхом відповідних записів на них.

Сутність згаданих заліків полягає в тому, що проводиться розрахунок взаємних вимог підприємств один до одного і лише різниця, що утворюється після їхнього розрахунку, пред'являється до оплати з відповідного рахунку платника в банку і зараховується на рахунок одержувача.

Цей спосіб платежу протягом багатьох років дозволяв полегшувати і прискорювати безготівкові розрахунки, прискорюючи тим самим оборотність засобів, забезпечуючи своєчасне здійснення платежів у господарстві, скорочуючи потребу підприємств у грошових ресурсах для розрахунків, зміцнюючи тим самим платіжну дисципліну і скорочуючи взаємну заборгованість підприємств.

Показник успіху залікової операції прямо пропорційний розміру взаємних боргів підприємств, що беруть участь у розрахунках.

Відмова від проведення заліків, що широко практикувалися в нашій країні до 1973 року, призвела до ще більшого погіршення фінансового становища переважної кількості підприємств, штучного збільшення обсягу їх взаємних боргів, недостатнього надходження великих сум у бюджет і по-

збюджетні фонди, у кінцевому рахунку – до росту сукупної грошової маси.

Тому в якості однієї з пропозицій по удосконаленню системи безготівкових розрахунків може бути поновлення системи заліків взаємної заборгованості підприємств, а в перспективі – становлення розгалуженої мережі клірингових палат в нашій країні.

Різновидом способу платежу шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача є планові платежі, коли розрахунки проводять шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача не по кожному відвантаженню, а за визначений розрахунковий період, виходячи з вартості планового розміру поставок.

Планові платежі застосовуються при постійних рівномірних поставаннях товарів і, головним чином, у міських розрахунках. Вони можуть застосовуватися і в міжміських розрахунках, якщо товари приймаються по приймально-здавальних документах. В умовах розвитку прямих зв'язків, підвищення матеріальної відповідальності сторін за виконання умов договорів поставання розрахунки плановими платежами знаходять все більше застосування в сільському господарстві. Вони зближають момент відвантаження продукції і надходження коштів за неї, дозволяють врегулювати взаємні розрахунки між виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції, що дає можливість скорочувати до мінімуму взаємну заборгованість учасників розрахунків, спрощують техніку розрахунків і забезпечують фінансову стабільність підприємств.

Однак, незважаючи на економічну доцільність застосування планових платежів, вони не одержали достатнього розвитку. Саме тривалі затримки в оплаті стали однією з головних причин збоїв поставання продовольчими товарами населення міст, а також у проведенні збиральних робіт. Сільгоспвиробники, зокрема, відмовляються відвантажувати

продукцію через хронічні неплатежі заготівельних, переробних і торгівельних підприємств.

Способи платежу втілюються у життя за допомогою форм розрахунків. Однак не можна ставити знак рівності між формою розрахунку і способом платежу. Якщо спосіб платежу визначається рухом грошей у платіжному обороті, то форма розрахунків має принципово інший зміст.

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМИ НЕПЛАТЕЖІВ

В сучасних умовах, коли спостерігається зниження рівня платоспроможності підприємства, порушення товарного і грошового обігу, неефективність діючого механізму розрахунків між підприємствами, що не стимулює своєчасне здійснення ними платежів, необхідно не тільки технічно здійснювати розрахункові операції, але розробляти і повсякденно удосконалювати форми безготівкових розрахунків.

Форми розрахунків розрізняються за рядом ознак. По-перше, вони характеризуються часом платежу. Наприклад, розрахунки платіжними дорученнями можуть передувати відвантаженню товарів, збігатися або слідувати за ним. Акредитивна форма розрахунків передбачає оплату рахунків постачальників відразу за відвантаженням товару. Чеки оплачуються банками після відвантаження товару постачальником покупцю.

По-друге, у випадках, коли платник і одержувач коштів мають рахунки в різних установах банку, ознака форми розрахунків – місце здійснення платежу. Розрахунки платіжними дорученнями пов'язані з актом платежу в банку платника і подальшим рухом коштів до банку одержувача. Розрахункам по акредитивах і чеках властивий платіж у банку постачальника з подальшим завершенням розрахунків у банку платника.

По-третє, форми розрахунків розрізняються ступенем гарантії платежу. Якщо розрахунки платіжними дорученнями умовно гарантують своєчасність розрахунків, то акредитиви, чеки дають безумовну гарантію платежу.

По-четверте, форми розрахунків характеризуються порядком оформлення розрахункових документів (платіжного доручення, акредитивного доручення, чеків тощо) і правилами їхнього руху по схемах документообігу.

Отже, форми розрахунків – це види носіїв боргових вимог на гроші, що відрізняються структурою документів і документообігом, часом і місцем здійснення розрахунків, ступенем гарантії платежу.

Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів. В умовах ринку потрібно застосовувати саме таку форму, що гарантувала б своєчасне і повне надходження коштів на рахунок виробника продукції, забезпечувала б належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Вітчизняні підприємства можуть використовувати наступні форми безготівкових розрахунків [117], що подані на рис. 6.2. Тут же подані форми безготівкових розрахунків, які підприємства можуть використовувати, здійснюючи експортно-імпортні операції [118].

В Україні найбільше поширення одержали платіжні доручення. Практично не використовуються чеки, векселі й акредитиви. Це пов'язано з особливостями цих форм розрахунків, їхніми перевагами і недоліками, і умовами, що склалися в економіці держави.

Платіжні доручення – це письмове розпорядження власника рахунку банку про перерахування зазначеної в ньому грошової суми з цього рахунку на рахунок одержувача грошей у тій або іншій банківській установі.

Платіжними дорученнями можна розраховуватися за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги, а також їх можна використовувати для здійснення по-

передньої оплати за отримані товари, надані послуги, для завершення розрахунків по актах, що зв'язують взаємну заборгованість суб'єктів господарювання, здійснювати планові платежі.

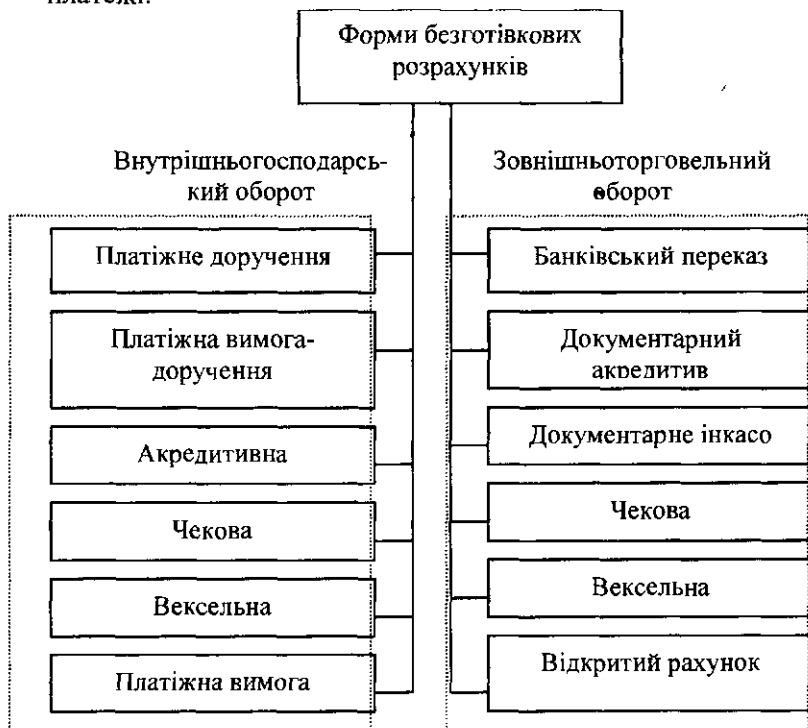


Рис. 6.2. Можливі форми безготівкових розрахунків

Розрахунки платіжними дорученнями завжди прості, зручні і забезпечують швидке здійснення платежу. Однак вони мають істотний недолік – вони не гарантують платіж постачальнику, незважаючи на те, що платіжне доручення приймається банком від платника до виконання тільки при наявності коштів на рахунку, якщо немає іншої домовленості між банком і платником. Щоб усунути цей недолік, у бан-

ківській практиці застосовуються розрахунки акцептованими банком платіжними дорученнями. У цьому випадку банк заздалегідь бронює кошти платника на окремому рахунку, робить оцінку про акцепт на платіжному дорученні і віддає його платнику. Також останнім часом дуже широко стала використовуватися попередня оплата поставок. Але ці заходи, будучи вигідними для постачальників, ставлять у важке фінансове становище платників, тому що з обороту передчасно відволікаються оборотні засоби.

Відносно новою, мало поширеною формою розрахунків є розрахунки платіжними вимогами-дорученнями. Платіжна вимога-доручення – це комбінований розрахунковий документ постачальника до платника, на основі якого робиться оплата поставленої за договором продукції.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями мають свої переваги. Особливість їх у тому, що це є вимогою постачальника (одержувача коштів) безпосередньо до покупця (платника) оплатити вартість поставленої продукції (наданої послуги), підставою якої виступають розрахункові і відвантажувальні документи, які направляються банком, що обслуговує постачальника, у банк, що обслуговує платника.

З метою дотримання інтересів постачальника встановлюється залежність вручення відвантажувальних документів по поставлених вантажах від їхньої своєчасної оплати. Банк покупця передає лише вимогу-доручення, отриману від постачальника платником, а відвантажувальні документи залишає у себе до надходження рахунку платника. При цьому необхідно також враховувати, що платіжні вимоги-доручення, які надходять у банк платника, оплачуються покупцями тільки в порядку попереднього акцепту. Тільки при згоді цілком або частково оплатити платіжну вимогу-доручення банк списує кошти з рахунку платника і повертає відвантажувальні документи платнику як розписку у прийомі товару і здійсненні його оплати.

Такий порядок розрахунків дозволяє посилити договірну дисципліну, ширше запровадити акцепт матеріальних цінностей і звільнити установи банків, що обслуговують постачальника і покупця, від формального контролю за правильністю оформлення документів і документообігу.

Проведений аналіз показує, що розрахунки платіжними вимогами-дорученнями не призводять до прискорення розрахункових операцій, але дають певні переваги постачальнику. Вони потребують подальшого удосконалення, насамперед у напрямку підвищення відповідальності платника, прискорення документообігу, впорядкування умов відмови в оплаті, застосування фінансових санкцій.

Найбільш поширеною формою розрахунків у ринковій економіці є акредитивна форма розрахунків. Це сама безпечна і надійна форма розрахунків, за якої велика частка відповідальності покладається на банки. Вся справа в тому, що при здійсненні угод між партнерами, які мало знають і не довіряють один одному, необхідна участь третьої сторони – незалежного банку, що страхує покупця і постачальника продукції від взаємної необов'язковості. Акредитивна форма розрахунків застосовується переважно в міжміських розрахунках за товари (виконані роботи, надані послуги), тому що постачальник у такий спосіб забезпечує собі гарантію оплати, а також широко використовується в міжнародних розрахунках.

При здійсненні міжнародних розрахунків використання акредитивів регулюється положеннями Закону «Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів», затвердженого Міжнародною торговельною палатою [118].

Акредитив виступає умовним грошовим зобов'язанням банку, що видається їм за дорученням клієнта на користь його контрагента за договором. Договір повинний передбачати, що банк, який відкрив акредитив, здійснює платіж або дає такі повноваження іншому банку за умови, що постачальник надає документи, передбачені в умовах акредитива.

Для учасників розрахунків по акредитиву важливо правильно встановити термін платежу, що залежить від характеру і кількості проданого товару, періоду здійснення поставок й умов їх транспортування. Завищення терміна платежу за товар підсилює відволікання коштів з обороту платника, що погіршує його фінансове становище. Заниження терміну акредитива погіршує умови оплати документів постачальника.

При здійсненні експортно-імпортних операцій необхідно враховувати, що термін акредитива не може перевищувати термінів розрахунків у валюті, встановлених законодавством (не більше 90 днів) [119]. Цю вимогу необхідно враховувати і при здійсненні інших форм розрахунків у зовнішньоторговельному обороті. Термін акредитива, його вид і умови оплати визначаються в договорі сторін, що уклали торговельну угоду.

Акредитив може відкриватися в банку постачальника або платника в таких формах, як покритий (депонований), непокритий (гарантований), відзивний і безвідзивний. Інтересам постачальника найбільшою мірою відповідає так званий покритий, або депонований акредитив, що відрізняється тим, що банк-емітент, що відкриває акредитив, перераховує власні кошти платника або наданий йому кредит у розпорядження банку постачальника, що виступає банком-виконавцем, на окремий балансовий рахунок «Акредитиви» на весь термін дії зобов'язань банка-емітента, тим самим гарантуючи повну оплату постачальнику. Однак списати цю суму на свій рахунок постачальник може, тільки надавши документи, що підтверджують, наприклад, відвантаження товару платнику, конкретний перелік яких сторони самі визначають у договорі, що гарантує інтереси платника.

До числа недоліків цього виду акредитива можна віднести значне уповільнення оборотності засобів через відволікання з обороту підприємства коштів на тривалий термін.

На таких же умовах акредитив можна відкрити й у банку платника. Для цього між його банком і банком постачальника повинні існувати кореспондентські відносини, або це здійснюється між філіями одного банку. Необхідно відзначити, що в умовах нерозвиненості кореспондентських відносин між комерційними банками України, найбільш істотною є практика використання акредитивів із депонуванням коштів у банку постачальника [316].

Акредитив, як вже відзначалося, може бути непокритим (гарантованим). Це вид акредитива, по якому оплата за поставлену продукцію гарантується банком за рахунок його кредиту без попереднього бронювання коштів платника. Мова йде тільки про надання права списувати відповідну суму з кореспондентського рахунку (якщо такий є). Такий вид акредитива вигідний всім учасникам розрахунків, тому в сучасних умовах йому повинна надаватися перевага.

Акредитиви бувають відзивні і безвідзивні. Докладніше про це можна дізнатися з Інструкції про безготівкові розрахунки [117]. Головне тут – це можливість зміни умов акредитива або його анулювання в односторонньому порядку платником (банком-емітентом) без згоди постачальника. Якщо така можливість є, то акредитив – відзивний, якщо немає – безвідзивний. Зрозуміло, що все це повинні визначати самі сторони в договорі постачання. Основною умовою для відкликання звичайно є порушення постачальником умов поставок (зрив термінів, порушення угод про періодичність поставок, якості, кількості тощо).

Основна перевага відзивного акредитива полягає у швидкому і простому здійсненні платежу, що, наприклад, може бути зроблений за місцем банку постачальника, якщо акредитив передбачає таку можливість. Однак необхідно підкреслити, що цей спосіб платежу може бути виправданий, якщо партнери давно знають один одного і насамперед, якщо сторона покупця викликає повну довіру. У всіх інших

випадках рекомендується звертатися до безвідзвинного акредитива.

Безвідзвинність акредитива означає додаткову гарантію банку, що він не дозволить покупцю анулювати або змінити без згоди постачальника акредитив і забезпечить платіж за поставлені товари протягом терміна його дії. У сучасних умовах (низька договірна платіжна дисципліна) доцільніше усього відкривати в банках постачальників покриті, безвідзвинні акредитиви.

Правда, при безвідзвинному акредитиві, особливо при здійсненні міжнародних розрахунків, виникають наступні ризики: через політичні зміни імпортер не може здійснити оплату; документи можуть загубитися в дорозі; банк імпортера може збанкрутувати. Для страхування від подібних випадків є можливість вибору так званого підтвердженого акредитива, що являє собою безвідзвинний акредитив, за яким, додатково до банку-емітенту, інший банк приймач на себе зобов'язання здійснити платіж при виконанні умов акредитива, що підтвердив його.

Підтверджений акредитив являє собою додаткову гарантію експортеру, коли той невпевнений у платоспроможності банку, що обслуговує імпортера. Умови надання підтвердженого акредитива повинні бути включені у контракт.

Інфляція викликала до життя таку своєрідну форму акредитива, як револьверний (поновлюваний). Постачання товару поділяється на частини, і окремі партії відправляються через певні проміжки часу, передбачені графіком. Оскільки вартість акредитивів залежить від їхніх сум і термінів дії, при постачаннях відповідними партіями протягом певного часу вигідно відкривати акредитиви не на повні суми платежів, а на часткові, але автоматично поновлювані в міру здійснення розрахунків за чергові партії товарів.

Головним чином цей вид акредитива застосовується при регулярних постачаннях товару, коли сума акредитива в міру вишат (за серію відвантажень або одне відвантаження

в межах акредитива) автоматично поновлюється в рамках встановленого загального ліміту і терміна дії акредитива. Поновлюваний акредитив вигідний імпортеру, оскільки при його використанні зменшуються грошові витрати.

Якщо продавець не виробляє товари, а купує їх у субпостачальників, або експортну операцію здійснює через посередників, то доцільно домовитися з покупцем про відкриття переказного (трансферабельного) акредитива. Такий вид акредитива дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів своїм субпостачальникам. Використовуючи переказний акредитив, експортер, на користь якого відкритий акредитив, може просити банк, уповноважений зробити платіж, щоб акредитивом могли користуватися, цілком або частково, одна або декілька третіх осіб.

У цілому аналіз показує, що акредитивна форма розрахунків дійсно відповідає інтересам всіх учасників угод, гарантує виконання всіма сторонами своїх зобов'язань. Але слід зазначити, що ця форма безготівкових розрахунків більш вигідна для постачальника (експортера), ніж для покупця (імпортера). Адже останній несе витрати по відкриттю акредитива; крім того, сума, на якій відкритий акредитив, вилучається з обороту до виплати по ньому, що негативно відображається на фінансовому становищі підприємства-покупця (імпортера).

Однією з перспективних форм розрахунків, а тим більше в умовах загальної неплатоспроможності, є векселі. Вексель, як один з різновидів кредитних грошей, вже багато років активно використовувався і використовується у внутрішніх угодах країн з ринковою економікою, а також є важливим міжнародним платіжним засобом.

Головна економічна функція векселя – бути засобом оформлення і забезпечення кредитів як комерційних, так і банківських, що дозволяє суб'єктам господарювання платити за свої покупки з відстрочкою платежу.

В Україні введене використання простого і переказного векселя (тратти) [245], відповідно до Женевської конвенції 1930 року. Надійність векселя в міжнародних розрахунках забезпечується Єдиним вексельним законом, прийнятим цією конвенцією [118].

Вексель – це складене у встановленому законом вигляді письмове абстрактне і безперечне зобов'язання сплатити певну грошову суму певній особі [21].

Вексель цілком усунутий від умов угоди, у результаті якої він виник, у встановленій для нього формі. У цьому полягає його абстрактність: по ньому повинні платити поза залежністю від будь-чого, у тому числі від причин його виникнення. Сила векселя – у спрощеному, а тому швидкому, ефективному порядку стягнення боргів у випадку відмови від оплати. Платежу не можна ні уникнути, ні навіть відстрочити.

У силу своєї абстрактності і безперечності вексель, за умови, що його випустило або гарантувало надійне підприємство, може обертатися нарівні з грошима, тобто служити засобом обігу і платежу.

Однак необхідно пам'ятати, що при використанні векселя можливий ризик неплатежу трасатом (особа, яка зобов'язана сплатити за векселем), що не вигідно для постачальника, а також можливий ризик при передачі товаросупроводжувальних документів, що вже не вигідно для покупця (імпорттера). Щоб уникнути зазначених ризиків, вексельне зобов'язання гарантується банком у вигляді акцепту або авалю. При цьому також необхідно враховувати, що переказний вексель (тратта) має чинність закону лише у випадку його акцепту боржником.

Гарантія платежу також може забезпечуватися простим порядком передачі прав за векселем – поставленням на зворотному боці передаточного напису (індосаменту) на іншу особу за підписом векселедержателя. Чим більше на векселі індосаментів, тим він надійніший, тому що майже всі коли-

шні векселедержателі несуть солідарну відповідальність за платіж за векселем перед його власником. Суворість і швидкість відшкодування робить вексель незамінним засобом розрахунку.

Як було вже відзначено, однією з причин неплатежів можна назвати відсутність у господарському обороті практики комерційного кредиту (постачання продукції вперед із відстрочкою платежу). Дійсно, товар ще не проданий, навіть не вироблений, але суміжники вимагають один від одного попередньої оплати за сировину, паливо, комплектуючі вироби, послуги. Служачи інструментом комерційного кредиту, вексель позбавляє підприємство необхідності передоплати. Цей кредитно-розрахунковий інструмент погашає взаємні борги по ланцюжку дебіторів-кредиторів, зберігає оборотні засоби, забезпечує цільове використання кредитів, у тому числі їхнє поповнення, і забезпечує повернення боргів, зміцнюючи тим самим платіжну дисципліну. Зазначені особливості векселя – абстрактність, безперечність, право протесту і солідарна відповідальність – перетворюють вексель у винятково зручний, легко реалізований засіб забезпечення повернення заборгованості за кредитом, дозволяють широко використовувати вексель у розрахункових операціях, що передбачають відстрочку платежу. Однак вексель відрізняється від інших форм розрахунку складністю в оформленні і у відкритті, що приносить деякі незручності для постачальника продукції [75].

Що стосується захисту векселя від підробок, то це питання вирішується в основному солідарною відповідальністю за векселем, у першу чергу безпосереднього індосату, перед новим векселедержателем. Індосанту необхідно не допускати грубої необережності, інакше він виявиться крайнім у ланцюжку індосантів – усвідомлення цього забезпечує кращий захист від підробок. Питання про захист від підробок гостро постає лише у випадку банківського векселя, коли він цілком уподібнюється грошовій купюрі [311].

Необхідно відзначити, що поки в Україні вексельний обіг згадують тільки у зв'язку з платіжною кризою, а жодна з видів вексельних угод не знайшла широкого застосування серед учасників розрахункових операцій. Причини такого явища різні.

По-перше, це неготовність фондового ринку сприйняти новий фінансовий інструмент. По-друге, підприємства ще не відчули, що «вексель дорожче грошей», і, крім того, вони психологічно не налаштовані на те, що вексель – це, насамперед, спосіб подолання платіжної кризи.

Економісти вважають, що запровадження векселя необхідно. Вони вказують на те, що перше завдання переходу до цивілізованого ринку цінних паперів полягає у навчанні фахівців різних галузей вексельному праву і практиці. Визначальним є виробіток довіри до векселя як платіжного засобу. Для забезпечення такої довіри необхідно, принаймні, на першому етапі (поки вексель не запрацює у ланцюжку взаємоплатників), забезпечити його первинними грошовими або високоліквідними активами.

Посилення векселя як однієї з можливих форм міжнародного платіжного засобу могло б вплинути на інтенсифікацію інвестиційних процесів [183].

Широке впровадження вексельної форми розрахунків між підприємствами, певним чином організованої, являє собою універсальний спосіб ліквідації наступних проблем: заборгованості з боку покупців і постачальників; взаємних неплатежів; тривалого часу знаходження коштів у системі міжбанківських розрахунків; нестачі оборотних засобів; високих ставок банківського кредиту [183].

Так само, як і вексельна форма розрахунків, на Заході переважаючим засобом обігу є чек.

Чек за своїм вмістом являє собою письмовий наказ власника рахунку (чекодавця) банку, у якому він відкритий, про перерахування зазначеної в ньому суми грошей на рахунок одержувача (чекоодержувача).

В Україні розрахунки чеками розвинуті слабо. Однак вони можуть використовуватися в усіх видах платежів за поставлену продукцію (виконані роботи, надані послуги), при урегулюванні рекламаций і штрафних санкцій, при погашенні боргу.

В умовах, що створилися в Україні, чек залишається винятково технічним інструментом платежів по банківських рахунках, що визначає обмеженість сфери його використання. На практиці чеки частіше використовуються у міських (місцевих) розрахунках.

У банківській практиці розрізняють два види розрахункових чеків: чеки з лімітованих розрахункових книжок і розрахункові чеки фінансових органів. Лімітована чекова книжка – це зброшуровані бланки розрахункових чеків, що можуть бути виписані підприємством на суму, що не перевищує зазначеного в цій книжці ліміту.

Розрахункові чеки фінансових органів використовуються для повернення підприємствам виплачених у бюджет коштів понад їх зобов'язання, коли їхнє повернення здійснюється через банки.

Розрізняють також чеки пред'явницькі, іменні і ордерні. Пред'явницький чек виписується на пред'явника, його передача робиться простим врученням. Цей вид чека в міжнародних розрахунках у даний час практично не використовується, тому що він не забезпечує надійної гарантії оплати. Обмежений у поширенні й іменний чек, що виписується на певну особу з позначкою «за наказом». Найбільше поширення в практиці міжнародних розрахунків одержали ордерні чеки, що виписуються на користь певної особи або за її наказом.

Для додаткового захисту чеків на випадок їх втрати, розкрадання, підробки законодавство і комерційна практика багатьох країн допускають застосування так званих обмежених чеків, що мають спеціальні позначки. До них відносяться розрахунковий і кросований чеки.

Термін пред'явлення чека його власником у банк відповідно до Інструкції про безготівкові розрахунки складає 10 днів з моменту заповнення чека, не включаючи день його виписки [117].

Відповідно до Женевських чекових конвенцій, якими регулюється чекова форма розрахунків у міжнародному платіжному обороті, чек не може використовуватися в якості інструмента кредитування. Він підлягає оплаті по пред'явленню, і термін його обігу обмежений 20 днями, якщо місце видачі і місце оплати чека знаходяться в різних країнах одного континенту, і 70 днями – якщо оплата здійснюється на іншому континенті [118].

На відміну від інших форм безготівкових розрахунків, чекова форма має ряд переваг. Це гарантія оплати, що забезпечується одним із трьох способів: депонуванням чекодавцем за рахунок власних коштів необхідної суми на окремому рахунку у своєму банку; одержанням банківської гарантії, тобто оплата робиться за рахунок кредиту банку у випадку відсутності коштів на рахунку платника; за рахунок бюджетних коштів при використанні розрахункових чеків фінансовими органами. У міжнародних розрахунках гарантію оплати чека забезпечують всі особи, що поставили на чеку свій підпис (чекодавець, індосанти, гаранті-авалісти).

Чекова форма забезпечує контроль платника за товарною угодою і дозволяє максимально наблизити платіж до моменту одержання товару, надання послуг, тим самим прискорюючи оборотність коштів у розрахунках. Однією з переваг чекової форми розрахунку є простота розрахунків.

Використання чекової форми розрахунку вигідно як для постачальника, так і для покупця. Однак для покупця іноді невигідно використовувати цю форму розрахунку, що пов'язано з резервуванням коштів для покриття по чеках, а отже, із відволіканням необхідної суми коштів з обороту до одержання продукції. Цей недолік усувається у випадку ви-

дачі чекової книжки без попереднього депонування грошей під гарантію банку.

Так само, як і акредитивна форма розрахунків, інтересам всіх учасників розрахунків відповідає інкасова форма. Вона використовується переважно в міжнародних розрахунках і в тих випадках, коли зв'язки покупця і постачальника недостатньо тісні; але там, де все ж є досить солідний баланс для взаємної довіри, експортер просить свій банк організувати одержання грошей, акцепт або оплату векселем [202].

Застосування інкасової форми безготівкових розрахунків стає набагато простішим і вигіднішим, коли банки, що беруть участь в операції, краще знають один одного, тобто при добре налагоджених кореспондентських відносинах між банками. Базою для проведення операції інкасо є Уніфіковані правила по інкасо, розроблені і затверджені Міжнародною торгівельною палатою, і які розрізняють чисте і документарне інкасо. Найбільш поширене в міжнародній практиці документарне інкасо.

Документарне інкасо – це доручення експортера банку одержати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі імпортеру товарних документів і перерахувати цю суму експортеру.

Інкасове доручення, передане експортером у банк, повинно містити повні і точні інструкції, у відповідності з якими діють банки, що виступають як довірена особа і посередник між учасниками розрахунків. Відповідальність банків при виконанні інкасових доручень обмежується в основному пересиланням і врученням документів проти оплати або акцепту. При цьому, на противагу акредитиву, банк приймає на себе зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає своїх зобов'язань по інкасо.

Відмінною рисою цієї форми розрахунку є те, що проблема покупцю рахунків й інших товарних документів робиться лише після оплати ним вартості відвантаженого товару.

Таким чином, розрахунок шляхом інкасо дає гарантію експортеру, що товар не перейде у розпорядження імпортера доти, поки той не зробить платіж.

Однак ця форма безготівкових розрахунків має для експортера істотні недоліки. По-перше, можливий тривалий розрив у часі між відвантаженням товару, здачею в банк документів і одержанням платежу, особливо при тривалому транспортуванні вантажу. Протягом всього цього періоду експортер піддається валютним ризикам, що пов'язані з несприятливою для нього зміною курсів валюти платежу, якщо в договорі не передбачені захисні застереження. Розриви в часі уповільнюють оборотність коштів експортера, що пов'язано з фінансовими втратами, оскільки експортер невчасно одержує відшкодування коштів, вкладених у виробництво і транспортування товарів.

По-друге, інкасова форма розрахунків не дає експортеру гарантій того, що імпортер не відмовиться від оплати товарних документів (наприклад, у випадку неплатоспроможності імпортера до моменту надходження документів у його банк).

І по-третє, при цьому спостерігається значний термін проходження документів через банк.

У випадку зміни і падіння ціни товару, або виникнення складностей його збуту, імпортер може використовувати найменше недотримання умов контракту для відмови від викупу товарних документів. Тоді експортер може понести збитки, тому що доводиться продавати товар новому покупцю за зниженою ціною, або взагалі його повертати. Звичайно, експортер може пред'явити несумлінному партнеру (імпортеру) претензії у порушенні контракту і зажадати відшкодування збитків, але це пов'язано з певними складностями і додатковими витратами. Тому використання документарного інкасо недостатньо вигідно для експортера.

Для того, щоб послабити негативні дії інкасової форми розрахунку для експортера, забезпечити її надійність і ско-

ротити розрив в часі між передачею документів у банк і оплатою товару, на практиці вітчизняні організації включають додаткові умови. Для зменшення ризику неплатежу експортеру доцільно наполягати на включенні в умови інкасових розрахунків гарантії платежів третіми фірмами або банками за рахунок коштів імпортера, що знаходяться на депозиті цієї особи, а також на інкасо із заздалегідь виданою банківською гарантією на весь термін дії контракту, що наближає ці розрахунки по надійності до акредитивної форми розрахунків [260].

Крім банківської гарантії, забезпечення платежу по інкасо може здійснюватися за допомогою телеграфного інкасо, що також дозволяє скоротити розрив в часі між відвантаженням і одержанням платежу. При телеграфному інкасо банк експортера виплачує йому суму за товар негайно або через певний термін після одержання документів на інкасо, сповіщаючи по телеграфу свій банк-кореспондент, з яким він повинний мати спеціальну домовленість про телеграфний інкасо.

Для забезпечення прискорення одержання платежу можливе також використання інкасо з подальшим акцептом (негайною оплатою). Ця форма розрахунків вигідна і приваблива як для експортера, так і для імпортера, завдяки наступним властивим їй рисам:

- негайний платіж експортеру обслуговуючим його банком проти надання у банк відповідних документів, що прискорює оборотність коштів експортера;
- право імпортера зажадати повернення здійсненого з його рахунку платежу на підставі його заяви, що дуже вигідно для нього;
- зобов'язання банку негайно відновити стягнену раніше з імпортера суму, якщо пред'явлена ним вимога обґрунтована, тим самим захищаючи інтереси імпортера.

Інкасова форма розрахунків, безумовно, є кращою для імпортера, оскільки вона не зв'язує його ресурси, тобто не

вимагає вилучення значних сум з обороту до одержання товару. Також ця форма розрахунків дозволяє здійснити перевірку як товарних документів, так і самого товару, як правило, ще до його оплати. Це пояснюється тим, що при розрахунках у формі інкасо імпортер домагається, як правило, встановлення терміна платежу через певну кількість днів після одержання товарних документів його банком, протягом яких імпортер встигає одержати і перевірити документи і товар.

У міжнародних розрахунках також використовуються такі форми розрахунків, як банківський переказ і відкритий рахунок.

Банківський переказ являє собою форму розрахунків, за якої імпортер доручає банку перевести певну суму на користь експортера за допомогою платіжного доручення, банківських рахунків або інших платіжних документів.

У формі банківського переказу здійснюються наступні види платежів: передоплата по товарних документах за товари (виконані роботи, надані послуги), за арбітраж, по штрафам і вимогах, погашення заборгованості по розрахунках, чеках, векселях тощо. Звичайно банківські перекази поєднуються з іншими формами міжнародних розрахунків, із гарантією банку, що у випадку несплати товару імпортером здійснює платіж проти товарних документів, отриманих від експортера.

Вигідність здійснення розрахунків шляхом банківського переказу як для експортера, так і для імпортера полягає у простоті оформлення платіжного доручення, у відсутності додаткових документів і, при наявності достатніх коштів і прямих кореспондентських зв'язків, у швидкості виконання платежу.

Недоліком банківського переказу (крім авансових платежів) є певний елемент ризику: товар відвантажений, а своєчасне одержання платежу не гарантоване. Система роз-

рахунків за допомогою переказу не дає гарантії продавцям у тому, що покупці взагалі оплатять поставлені товари.

У ході виконання контрактів нерідко виникають ситуації, коли різко погіршується фінансове становище покупців, відпадає необхідність у товарі, або з'являється інший поставачальник, що пропонує аналогічні товари кращої якості, або на більш сприятливих умовах. У таких випадках експортери можуть понести великі втрати через відмови в оплаті, або через необхідність повернення товарів і реалізації їх іншим фірмам, особливо якщо ці товари виготовлялися за індивідуальними вимогами покупців.

Тому в умови контрактів при розрахунку банківськими переказами звичайно включаються зобов'язання покупців представляти продавцям фінансові гарантії платежів. Найбільш надійними є гарантії банків, що беруть на себе зобов'язання здійснити за покупців передбачені контрактом платежі [75].

У ході узгодження умов контрактів, коли продавці налягають на наданні покупцем фінансових гарантій, покупці, використовуючи конкуренцію на ринку, прагнуть цілком перекласти витрати по гарантіях на продавців шляхом узгодження цін й інших комерційних умов. Практично це їм вдається, хоча в основному вартість гарантій покривається за рахунок покупців. Цю обставину експортерам необхідно враховувати при визначенні оптимальних вимог по гарантіях покупців.

Розрахунки у формі відкритого рахунку полягають у тому, що експортер виставляє рахунки на покупця після відвантаження товару з тим, що оплата їх буде зроблена імпортером через певний, обумовлений сторонами термін.

Ця форма розрахунків застосовується головним чином між поставачальниками й одержувачами товарів, тісно пов'язаними один з одним, коли експортеру відомо про платоспроможність імпортера. Розрахунки у формі відкритого рахунку практикуються при експорті товарів агентськими спо-

собами, зокрема – при постачаннях запасних частин для обслуговування машин і устаткування, які експортуються у відповідну країну. Використовується відкритий рахунок при операціях і з давальницькою сировиною з обов'язковим розрахунком за неї, коли суб'єкти поперемінно виступають експортером та імпортером, що є одним із способів виконання сторонами платіжних зобов'язань.

Особливість даної форми розрахунку полягає в тому, що рух товарів випереджає рух грошей, тобто вони пов'язані з комерційним кредитом. Фактично ця форма розрахунків застосовується для кредитування імпортера. При використанні відкритого рахунку товар постачається на умовах його подальшої оплати, а належна сума заноситься імпортером на рахунок експортера. Платежі здійснюються за згодою у встановлений період, а остаточне врегулювання заборгованості по відкритому рахунку – через банки із застосуванням інших форм розрахунків. Тому банки звичайно не виділяють міжнародні розрахунки по відкритому рахунку, а включають їх в інкасо або банківські перекази.

Відкритий рахунок є найменш вигідною формою розрахунків по вітчизняному експорту. Ця форма не містить досить надійних гарантій своєчасного одержання експортної виручки, тому що на адресу покупця безпосередньо направляються товар і комерційні документи, а при одержанні товарних документів покупець не видає продавцю ніякого боргового зобов'язання. Імпортер оплачує їх протягом обумовленого в контракті терміна. Якщо цей термін перевищує місяць, то відкритий рахунок розглядають не як форму безготівкового розрахунку, а як розрахунок у кредит.

Така форма розрахунків вигідна імпортеру, оскільки відсутній ризик сплати грошей за непоставлений товар, а при наданні кредиту відсотки звичайно не стягуються. Імпортер може одержати товар до здійснення платежу. До недоліків відкритого рахунку для імпортера можна віднести

можливість втрати товаросупроводжувальних документів на шляху проходження товару.

Своєчасне і повне виконання платіжних зобов'язань є умовою стійкого функціонування підприємств у розвинутій ринковій економіці. В нинішніх умовах України, що знаходиться в перехідному періоді, спостерігається зворотна тенденція – неплатежі.

Платіжна криза вже призвела до того, що багато підприємств опинилися на так званій картотеці. В цих умовах їм не вигідно одержувати на розрахунковий рахунок кошти від своїх боржників (дебіторів), оскільки ці підприємства, здійснюючи кредитування товарно-матеріальних цінностей інших суб'єктів господарювання, позбавлені права вільного розпорядження своїми коштами у випадку їхньої наявності на розрахунковому рахунку: ці кошти відразу ж перераховуються у бюджет і на рахунки постачальників, тобто відбувається безакцептне списання коштів із розрахункового рахунку. Ліміт коштів на рахунках цих підприємств на невідкладні господарські потреби обмежений – їх завжди недостатньо для оплати за сировину, створення товарних запасів тощо. У результаті цього спостерігається зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, що у свою чергу призводить до погіршення фінансового становища підприємства.

З іншого боку, на рівні підприємств почалася реальна робота з реструктуризації дебіторської-кредиторської заборгованості, використання сучасних платіжних інструментів (зокрема вексельного обігу), по приведенню у дію інституту банкрутства збиткових підприємств. Слід зазначити, що значне скорочення простроченої заборгованості по банківських кредитах обумовлене їхньою ретельною оцінкою фінансових показників позичальників.

Ознакою стійкої і ефективної роботи підприємства є збалансованість дебіторської і кредиторської заборгованостей із тенденцією до зменшення прострочених платежів. Од-

нак останнім часом спостерігаються стійкі зміни цієї рівноваги вбік збільшення кредиторської заборгованості. У результаті цього відбуваються порушення, а отже, уповільнення кругообігу матеріальних і грошових потоків в економіці, які опосередковуються різного роду розрахунками, зупиняються багато підприємств України і ближнього зарубіжжя, тому що вони не мають можливості адекватно оцінити фінансове становище як власне, так і свого партнера по торговій угоді, і оскільки значну частину їх активів складає прострочена дебіторська заборгованість (у більшості випадків фінансово не оформлена, невизначеного терміна і якості). І в результаті – невиконання платіжних зобов'язань, нестача оборотних засобів для нормального ведення господарської діяльності. Відповідно падає рівень зайнятості населення, збільшується бюджетний дефіцит, зазнають збитків комерційні банки, що, у свою чергу, веде до подальшого наростання платіжної кризи, що спотворює шляхи розвитку ринкових відносин.

Будь-які заходи становлення ринкових відносин без налагодження розрахунково-платіжної системи і подолання хронічної платіжної кризи в даний час неефективні, тому що масові неплатежі і ринкове ведення господарства не сумісні один з одним.

У розглянутій проблемі можна виділити два найбільш важливих аспекти: закономірні обсяги взаємних боргів підприємств у вигляді дебіторсько-кредиторської заборгованості і ступінь їхньої реальної платоспроможності [373]. Перший аспект пов'язаний з умовами реалізації готової продукції. Очевидно, що зростання обсягу реалізованої продукції у вартісному вираженні в умовах лібералізації цін може призвести до істотного приросту дебіторсько-кредиторської заборгованості. Немаловажну роль зіграли і такі чинники, як нестійкість фінансового становища підприємства внаслідок нестачі власних оборотних засобів, невідпрацьованість ме-

ханізму міждержавних, міжгосподарських і міжбанківських розрахунків.

До останнього часу в нашій країні переважною формою безготівкових розрахунків були розрахунки платіжними вимогами (акцептна форма розрахунків). Дана форма розрахунків не припускала здійснення платежів відразу після надходження рахунків у банк платника. Навпаки, вона свідомо виходила із затримки оплати рахунків у зв'язку з відсутністю коштів у підприємств-платників. Саме на це був орієнтований весь інструментарій механізму розрахунків платіжними вимогами: черговість платежів, розміщення і подальше зберігання неоплачених рахунків у картотеці №2, надання і стягнення банками пені за несвоєчасну оплату, анулювання боргів у процесі щорічних міжгалузевих заліків взаємних вимог із видачею позичок на завершення розрахунків. Неоплачені розрахункові документи зберігаються в банківських картотеках до терміна їхньої оплати, що розтягувались на певний, нерідко дуже тривалий період (до року і більше) [186].

Таким чином, на противагу західній практиці, що характеризується наданням відстрочки платежів за товари і послуги з боку безпосереднього кредитора за допомогою векселя, у нашій країні подібна відстрочка обумовлювалася самою технологією безготівкових розрахунків, що регламентується банківськими правилами. У свою чергу, по даній причині комерційні банки здійснювали операції, їм не властиві, що стримувало документообіг розрахунків. У всякому разі, за кордоном відсутня офіційна практика ведення цими банками картотек пред'явлених до оплати розрахункових документів.

Отже, сама технологія безготівкових розрахунків призвела до росту дебіторсько-кредиторської заборгованості. У цьому зв'язку в нашій практиці безготівкових розрахунків розрахунки платіжними вимогами були скасовані. Не можна не відзначити, що ще в 1992 році були розпочаті заходи що-

до впровадження розрахунків у господарстві за допомогою векселів у відповідності з постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку «Про переказний і простий вексель» [245]. Однак вексельний обіг і комерційне кредитування дотепер не одержали істотного розвитку з ряду причин. До них відносяться: низький ступінь довіри підприємств один до одного через важке фінансове становище багатьох підприємств і нестачу у них власних оборотних засобів, новизна і складність вексельних операцій, невідповідність до їх проведення економічних служб підприємств, персоналу комерційних банків, відсутність методичних вказівок про порядок переобліку векселів комерційними банками один в одного і в установах Національного банку, а також порядку контролю за товарністю векселів.

У зв'язку з цим багато підприємств були змушені перейти до використання самих примітивних форм розрахунків: попередній оплаті товарів і послуг із застосуванням платіжних доручень; готівковим платежам у вітчизняній і в іноземній валюті в тіньовій економіці; бартерному обміну. Подібні способи здійснення платежів все більше практикуються у сфері як внутрішніх, так і міжнародних розрахунків.

У періоди загострення платіжної кризи попередня оплата часто рекомендувалася як засіб запобігання поглиблення кризи. Однак, в силу скорочення взаємних кредитів, обсягів поставок і, тим самим поглиблюючи спад виробництва, вона призводить до прискорення державного втручання у фінансування підприємств і, в остаточному підсумку, прискорює емісію, що викликає подальше заглиблення кризи платежів.

В умовах спаду виробництва, товарного дефіциту, високої інфляції і загальної неплатоспроможності підприємства-постачальники віддадуть перевагу швидкій реалізації своєї продукції на зазначених умовах, ніж по комерційних векселях із відстрочкою платежу, тим більше що в ринковій економіці товаровиробники самі вправі обирати форми пла-

тіжних засобів і розрахунків. І тим більше, що в цих умовах тільки самі ліквідні форми грошей у вітчизняній або в іноземній валюті можуть служити внаслідок їх більш швидкого обороту гарантією від різних втрат, тимчасової неплатоспроможності, банкрутства тощо [153].

Однак навіть використання попередньої оплати, бартерного обміну і готівки не може гарантувати завершення розрахунків, а отже, запобігти утворенню прострочених боргів. Досить часто попередньо оплачені покупцем товари постаються з порушенням термінів або взагалі не постачаються, або надходять не в тому обсязі, асортименті, не тієї якості, як було обумовлено в угодах, укладених між суб'єктами господарювання. У цих випадках у покупця виникає прострочена дебіторська заборгованість, а у продавця – відповідно, прострочена кредиторська заборгованість. Заборгованість погашається лише при поверненні покупцю грошового авансу або постачанні товару у відповідності з договором. Іноді товари виставляються на умовах часткової попередньої оплати. Покупцем може бути сплачений аванс у розмірі, припустимо, до 50% вартості постачання. Цілком же замовлені ним товари не завжди можуть оплачуватися, наприклад, через відсутність коштів на розрахунковому рахунку.

Такий стан підприємств в умовах сьогодення економічної ситуації можна пояснити тим, що при інфляції від несвочасного повернення боргів виграють позичальники, а не їхні кредитори. Тому ряд підприємств-покупців свідомо використовують затримки і відстрочки платежів продавцям, а також банкам по позичках, намагаючись зберегти касову готівку і високий рівень ліквідності.

Крім цього, також існують збої і затримки в розрахунках банків. Так, наприклад, така форма розрахунків, як платіжні доручення (на яку припадає майже 90% платіжного обороту) супроводжується використанням декількох екземплярів (п'ятьох, а іноді і більше) розрахункових документів при кожній оплаті, що обумовлює великий потік паперових

носіїв фінансово-грошової інформації в процесі розрахунків. Крім високої трудомісткості подібних розрахункових операцій, велика також імовірність здійснення різного роду помилок при їхньому проведенні. Найбільш характерні з них: неповне комплектування документів, які належать до відправлення разом з банківськими авізо, втрата і розукомплектовування їх у ході пересилання, сортування й обробки в банках.

Як наслідок цього, стали мати місце незарахування або зарахування не в повній сумі на рахунки банків платежів на користь їхніх клієнтів; зарахування на рахунки грошових сум, які не належать банкам або в сумах, що не відповідають позначеним у розрахункових документах; затримки розрахунків. У ряді випадків збої в розрахунках виникають з вини самих комерційних банків. Намагаючись збільшити свої грошові ресурси, вони навмисно затримують розрахункові операції своїх клієнтів.

Для запобігання затримок розрахунків і, отже, своєчасного проведення платежів, необхідно ширше використовувати електронну систему розрахунків або ж розширювати коло санкцій за порушення встановлених правил розрахунків. Зокрема, стягувати на користь потерпілої сторони не тільки штраф (0,5% від суми простроченого платежу за кожний день затримки), але і недоотриманий прибуток за цей період [104].

Як було вже відзначено, великий вплив на зростання обсягів неплатежів має нестабільність системи розрахунків між самими підприємствами. Це виражається у застосуванні примітивних форм розрахунків, а не форм безготівкових розрахунків, що успішно допомогли б справитися з неплатежами: використання акредитивів, чеків, векселів. Також допускаються численні відступи від взятої лінії на забезпечення принципів свободи вибору підприємствами форм розрахунків, самостійного визначення черговості платежів. Так, знову введене першочергове безперечне списання з рахунків

підприємств в залежності від термінів платежів у бюджет, позабюджетні фонди [117].

Принциповим кроком на шляху впровадження принципу терміновості в організації безготівкових розрахунків, а отже, на шляху подолання платіжної кризи є налагодження й упорядкування кредитних взаємовідносин підприємств-учасників розрахунків на основі розвитку вексельного обігу і комерційного кредиту.

За своїм характером дебіторсько-кредиторська заборгованість представляє найпростішу, нерозвинену форму боргових відносин, тобто міжгосподарський кредит, що виникає у процесі купівлі-продажу товарів (послуг) на основі надання суб'єктами господарювання взаємних грошових авансів. В розвинених країнах зазначені аванси утворюють основу комерційного кредиту, коли товари (послуги) реалізуються їхніми власниками не за готівку, а в розстрочку під певні боргові зобов'язання у вигляді векселів. По суті вони функціонують в якості засобів платежів.

Підприємства в розвинених країнах приділяють багато уваги питанням організації комерційного кредиту. У складі функціональних підрозділів багатьох компаній є спеціальні відділи кредиту, що займаються розробкою корпоративної політики в галузі кредитування і розрахунків. З метою підтримки стійкої платоспроможності фірм банки пропонують їм комплекс послуг по управлінню готівкою, що включає укладання касових кошторисів, інкасацію чеків і рахунків дебіторів, розміщення на ринку вільної готівки і контроль за рухом останньої.

Широке впровадження комерційного кредиту, векселів, вексельного обігу, обліку і переобліку векселів може забезпечити насичення обороту необхідною масою платіжних засобів, створення органічного зв'язку між потребами господарства в засобах платежу і емісією грошей, створення досить жорсткого механізму напрямку грошової емісії на обслуговування поточного господарського обороту. При цьому

курс повинний бути взятий не на поширення обсягу векселів банків, що багато в чому сприяють відволіканню грошей від обслуговування поточного господарського обороту, а на емісію векселів підприємств, їхній облік комерційними банками і переоблік Національним банком України.

Товарні векселі повинні випускатися єдиного зразка з термінами дії, диференційованими в залежності від галузей приналежності позичальника. Підставою для безперечного стягнення заборгованості по постачаннях товарів і наданих послуг, а також забезпеченням банківських позичок на оплату товарно-матеріальних цінностей повинні бути тільки платіжні зобов'язання з фіксованими термінами платежів.

У господарській практиці терміни оплати розрахункових документів розраховувалися економічними службами самих підприємств у процесі планування надходжень грошової виручки від реалізації товарів (послуг). При цьому враховувалися особливості форм безготівкових розрахунків, тривалість документообігу й акцепту розрахункових документів покупцями (платниками).

Як наслідок, розрахункові документи потрапляли у розряд прострочених в основному при відсутності коштів у платників, хоча нерідко при цьому проходило лише декілька днів з моменту відвантаження товару і виставлення рахунку на його оплату. З іншого боку, неоплачені розрахункові документи зберігалися в банківських картотеках аж до моменту їхньої оплати, обумовленого надходженням коштів на рахунки платників. У результаті термін оплати розрахункових документів збільшувався на тривалий період. Із скасуванням же розрахунків платіжними вимогами і введенням банківських картотек, а також широким застосуванням попередньої оплати товарів і послуг, і зовсім зникнули будь-які критерії у визначенні прострочених боргів підприємств.

Тому для часткової стабілізації фінансового становища підприємств і вирішення проблеми неплатежів необхідно ввести спеціальну оперативну статистичну звітність про су-

ми взаємних боргів підприємств, із певним групуванням по термінах їх виникнення, а також про тривалість непогашення прострочених взаємних боргів суб'єктів господарювання.

Зараз у бухгалтерській і статистичній звітності підприємств виділяється лише заборгованість, прострочена понад трьох місяців. Тим часом у звіті на рахунках дебіторів, що складається західними компаніями, зазначені рахунки розподіляються більш детально по наступних термінах: до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів і більше [23]. Цей звіт використовується для оцінки впливу рахунків дебіторів на стан ліквідності фірм і результативності проведеної ними кредитної політики. Нерідко користувачами зазначеного звіту є і комерційні банки при вирішенні питань надання кредитів.

Уповільнення розвитку вексельного обігу вимагає використання інших, більш простих, можна сказати, примітивних способів «проплати» одним підприємством за іншого, які б не суперечили нормі, відповідно до чого виручку від реалізації товарів, суму заборгованостей й ін. підприємства повинні спрямовувати на сдиний розрахунковий рахунок. До таких способів розрахунків варто віднести, насамперед, угоди переведення боргу, поступка вимоги з подальшим заліком зустрічних однорідних вимог.

Переведення боргу означає переведення боржником боргу на іншу особу, щоб оплатити цей борг. Іншими словами, для кредитора відбувається заміна боржника. Таким чином, підприємство може одночасно знизити кредиторську і дебіторську заборгованість. Але для цього необхідна згода кредитора, який повинен бути впевнений у платоспроможності нового боржника. При використанні цього способу платежу оплату за покупця товару здійснює третя особа, що не є стороною договору.

Поступка вимоги характеризується тим, що старий кредитор вибуває із зобов'язання, а новий кредитор вступає в нього. У цей же час сам вміст зобов'язання залишається не-

змінним. Поступка вимоги називається цесією. При цьому способі оплата робиться не постачальнику (продавцю) товару, а третій особі. У випадку, якщо оплату за покупця робив його боржник, то після цієї оплати підприємство-боржник стає кредитором. Припинення взаємних зобов'язань можна зробити за допомогою заліку. Можливість заліку зустрічних вимог також з'являється у випадку, якщо підприємство-кредитор (продавець) передало вимогу своєму кредитору [319].

Важливою передумовою вирішення проблеми неплатежів є впровадження різних клірингових розрахунків у господарстві, а також міжбанківського клірінга. Становлення у нашій країні розгалуженої мережі розрахункових (клірингових) установ зажадає, на наш погляд, величезних матеріально-технічних і фінансових ресурсів. Тому в період до створення системи міжбанківського клірінга необхідно розширити систему заліків взаємної заборгованості між підприємствами, що є одним із способів проведення безготівкових розрахунків.

У практиці розрахунків передбачена можливість проведення заліків взаємної заборгованості між підприємствами (за взаємною домовленістю), минаючи банки.

В умовах функціонування численних комерційних банків найбільш прийнятними є розрахунки між підприємствами в порядку децентралізованих заліків взаємної заборгованості (децзалік), простих у технічному відношенні, що робляться періодично (раз у три - сім днів), в чому і полягає їх перевага.

Якщо вексельний обіг мінімізує потребу в грошах як готівкових, так і безготівкових, то взаємний залік заборгованості мінімізує потребу в комерційному кредиті і вексельному обігу [171]. Тому доцільно проводити міжгалузевий залік взаємної заборгованості на підприємствах всіх типів, але без надання їм кредитів на погашення дебетового сальдо (яке може виникнути за підсумками заліку) за рахунок централі-

зованих кредитних ресурсів держави, тому що це може призвести до великого витка інфляції. Комерційні банки могли б давати кредити підприємствам –учасникам зазначених заліків – для оплати незарахованих дебетових залишків з урахуванням рівня їхньої плато- і кредитоспроможності. Як й інші кредити, вони повинні забезпечуватися вже традиційною заставою основних засобів, товарно-матеріальних цінностей і товарних документів (залізничні накладні, коносаменти, квитанції зі складу, розписки тощо), різними фінансовими вимогами (гарантіями, дорученнями). В якості застави можуть використовуватися і гроші (у тому числі і в іноземній валюті) на рахунках депозитів до запитання, і строкових вкладів (компенсаційні залишки на цих рахунках), акції, облігації, векселі, депозитні і пайові сертифікати тощо. Така практика забезпечення кредитів широко поширена за кордоном. При загальній неплатоспроможності застосування цих способів забезпечення кредиту дозволить значно знизити рівень кредитних ризиків і буде сприяти більш повному і своєчасному погашенню позичальниками отриманих позичок, що, у свою чергу, дозволить зменшити дебіторську і кредиторську заборгованість.

В банківських інструкціях враховується використання даного способу розрахунку. Однак конкретних, чітких рекомендацій по проведенню заліків немає, що до певної міри ускладнює його використання.

До проведення заліку певна частина простроченої дебіторсько-кредиторської заборгованості може бути погашена підприємством за рахунок резервних фондів і резервів покриття сумнівних і безнадійних заборгованостей. Термінова дебіторсько-кредиторська заборгованість підприємств усіх типів, що залишилася, мабуть, повинна бути переоформлена в комерційний кредит. Але це слід робити тільки підприємствам, а не комерційним банкам, оскільки відносини міжгосподарського кредиту виникають між самими підприємствами. Банки лише виступають як фінансові посередники, тобто

через них здійснюються операції по видачі і погашенню взаємних грошових авансів суб'єктів господарювання.

Що стосується простроченої дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств, що залишилася б не погашеною після проведення міжгалузевого заліку, то вона в принципі може бути віднесена на збільшення внутрішнього державного боргу. Остаточне рішення по цьому питанню можна приймати при наявності звітності про конкретні терміни погашення усіх взаємних боргів підприємств і тривалості (по типах підприємств), про що говорилося вище.

З огляду на те, що найважливішою функцією банків є здійснення платежів і розрахунків, на що припадає біля 2/3 операційного часу банківського персоналу, банки могли б, на наш погляд, надавати велику консультативну допомогу клієнтам у виборі і роз'ясненні переваг тих або інших форм платежів; при укладанні господарських договорів давати підприємствам за певну плату дані про плато- і кредитоспроможність економічних контрагентів.

Таким чином, незважаючи на прийняття негайних заходів урядом з вирішення проблеми неплатежів, намагання підприємств полегшити важке фінансове становище, платіжна криза не припинена.

Заходи, що сприяють подоланню кризи платежів і можуть бути впроваджені в практиці:

- в процесі вексельного обігу слід приділяти увагу заліку комерційними банками векселів підприємств та їх емісії, а не поширенню обсягів векселів банків;
- запровадити спеціальну статистичну звітність про суму взаємних боргів підприємств з певним групуванням їх за термінами виникнення, а також за тривалістю термінів непогашення прострочених взаємних боргів суб'єктів господарювання;
- використовувати такі способи розрахунків, як укладання договорів по переведенню заборгованості, поступки

вимог з подальшим заліком зустрічних однорідних вимог, але без надання кредитів для покриття дебетового сальдо;

– розширити коло санкцій за порушення встановлених правил розрахунків, а саме: вимагати на користь потерпілої сторони не тільки штраф, але і відшкодування втрат, понесених нею за цей період;

– використовувати такі форми розрахунків, що гарантували б закінчення розрахунків, їх своєчасність, запобігали виникненню прострочених боргів.

ВПЛИВ СТРУКТУРИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ФІНАНСОВЕ СТАНОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження чинників, що впливають на фінансове становище підприємства (див. розділ 1), дозволяє зробити висновок, що істотний вплив на фінансове становище підприємства має і організація безготівкових розрахунків. У залежності від того, яка форма безготівкових розрахунків буде використана підприємством в його комерційній діяльності, залежать доход, фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність підприємства.

Зміна структури безготівкових розрахунків на підприємстві має істотний вплив на оборотність коштів у його розрахунках із своїми партнерами, а також на оборотність товарно-матеріальних цінностей. Прискорення оборотності коштів у розрахунках досягається шляхом забезпечення своєчасності платежу, а саме: максимального зближення часу оплати товарно-матеріальних цінностей та їх надходження до покупця за рахунок раціонального використання форми безготівкових розрахунків, ефективність якої залежить від особливостей її організації, тобто визначається документообігом.

Зміна форми безготівкових розрахунків призводить відповідно до зміни часу між оплатою продукції та її надхо-

дженням до покупця. Це визначає коливання як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, а також товарно-матеріальних запасів, що фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства: «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», «Запаси». Таким чином, заміна однієї форми безготівкових розрахунків іншою приводить до змін відповідних статей балансу.

Основним джерелом для аналізу фінансового становища підприємства служить бухгалтерський баланс, що представляє економічні групування, узагальнення складу, розміщення коштів підприємства і джерела їх утворення на певну дату.

Бухгалтерський баланс об'єктивно пов'язаний з відображенням фінансових результатів і фінансового становища підприємства, причому не тільки через характеристики наявності і використання власних і позикових коштів, але дозволяє одержати інформацію про поточну платоспроможність підприємства, його фінансову стійкість й інші аналітичні характеристики. Однак, для оцінки ефективності вибору форм безготівкових розрахунків, на підприємстві більш зручно використовувати аналітичний баланс підприємства, методика перетворення якого подана вище.

Стаття балансу «Запаси» із зміною структури безготівкових розрахунків змінюється в залежності від загальної норми запасу товарно-матеріальних цінностей, що розраховується на даному підприємстві. Норма оборотних засобів виражається у відносних розмірах (як правило у днях). Вона розраховується по кожному елементу оборотних засобів і характеризує розмір запасу товарно-матеріальних цінностей на певний період часу, що необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

Так, норма оборотних засобів по сировині, матеріалах включає такі запаси в днях: транспортний запас (час знаходження матеріалів у дорозі), підготовчий запас (час на при-

йом, розвантаження, сортування, складування і підготовку до виробництва), поточний запас (час знаходження на складі), гарантований або страховий запас (встановлюється в розмірі 50% від поточного запасу, якщо сировина надходить від іногородніх постачальників, в іншому випадку не встановлюється або може передбачатися до 30% від поточного запасу, в залежності від умов постачання).

При виборі іншої форми безготівкових розрахунків змінюється розмір транспортного запасу, що визначається як різниця між часом пробігу вантажів і часом проходження платіжних документів, часом на підготовку платіжних документів постачальником і здачею їх у банк, часом на оформлення документів у банках постачальника і платника.

Від документообігу тієї або іншої форми безготівкових розрахунків залежить також дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства, розмір якої приблизно відповідає структурі безготівкових розрахунків. Вплив, що має зміна статей балансу на фінансове становище підприємства в результаті вибору іншої форми безготівкових розрахунків, можна виразити через наступні показники (табл. 6.1).

Аналіз даної таблиці показує, що зміна дебіторської і кредиторської заборгованостей, зміна товарно-матеріальних запасів, що можуть мати місце в результаті вибору іншої форми безготівкових розрахунків, істотно впливає на показники фінансового становища підприємства.

Більш докладно розглянемо вплив безготівкових форм розрахунків на фінансове становище підприємства на прикладі сільськогосподарського підприємства «Україна», розташованого в Сумській області.

Аналіз фінансового становища підприємства нерозривно пов'язаний з аналізом стану розрахунків даного підприємства з постачальниками і покупцями, тому що ефективна організація безготівкових розрахунків є важливою умовою забезпечення нормального кругообігу коштів у господарстві,

посилення госпрозрахунку і підвищення ефективності виробництва.

Таблиця 6.1

Вплив статей балансу на фінансове становище підприємства

Найменування показника, що характеризує фінансове становище підприємства	Алгоритм розрахунку	Чи впливає зміна дебиторсько-кредиторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів на показники
Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу (фінансова стійкість)	$\frac{p.260}{p.620}$	Так
Коефіцієнт ліквідності (платоспроможність)	$\frac{p.260 - (100+110+120+130+140)}{p.620}$	Так
Коефіцієнт незалежності (економічний потенціал)	$\frac{p.380}{p.640}$	Так
Оборотність товарно-матеріальних запасів (оборотність)	$\frac{\text{Виручка від продажу}}{p.(100+110+120+130+140)}$	Так

При розрахунку з організаціями, що знаходяться в межах міста Суми й області, дане підприємство користується в основному платіжними дорученнями (95,8%), і тільки 4,2% припадає на розрахунки платіжними вимогами-дорученнями, тобто великою різноманітністю форм безготівкових розрахунків не відрізняється. Однак, необхідно відзначити, що це підприємство ще в 1993 році використовувало таку форму розрахунків, як чекову (3,4%), що сьогодні незаслужено забута.

Перевага в розрахунках з постачальниками при використанні такого способу платежу, як попередня оплата цілком зрозуміло; адже спочатку господарство виплачує кошти, а вже потім одержує товар, що дуже вигідно для постачальника. Однак велика питома вага платіжних доручень призводить до відсутності гарантії повної оплати за продукцію для постачальників підприємства, що може знизити зацікавле-

ність у торгівлі з даним господарством. Тому необхідно удосконалити структуру безготівкових форм розрахунків, які використовуються даним господарством, замінивши неефективні форми розрахунків більш ефективними, які б гарантували платіж постачальнику. І тут можна згадати про таку форму розрахунку, як чекова, що це підприємство використовувало у своїх розрахунках.

Чекова форма розрахунків максимально зближає момент відвантаження товару і його оплати, чим повинна залучати постачальників і гарантувати оплату, що вкрай необхідно в сучасних умовах ведення торгівлі. Крім того, необхідно враховувати, що серед постачальників даного господарства досить підприємств, що знаходяться в межах Сумської області, тобто офіційно господарство може розраховуватися з ними чеками. Запропонована питома вага чекової форми в структурі розрахунків із постачальниками найближчим часом може досягати 40%.

Головною зміною в структурі безготівкових форм розрахунків передбачається введення нової форми безготівкових розрахунків, що раніше не застосовувалася. Вважаємо, що зручною формою розрахунків для даного підприємства є вексель, особливо в умовах неплатежів підприємств. Назвемо лише деякі переваги вексельної форми розрахунків: зменшення грошової маси, що сприяє зниженню темпів інфляції; забезпечення контролю з боку банків за виконанням зобов'язань між суб'єктами господарських відносин; зменшення потреби в кредитах й інші.

Розрахунки з постачальниками векселями є дуже вигідною формою для сільськогосподарських підприємств. Адже маючи сезонний характер виробництва, вони нерівномірно одержують кошти на розрахунковий рахунок, у такий спосіб вексель буде давати їм можливість відстрочити платіж. Іншими словами, постачальником надається кредит господарству на поставку продукції. Однак, з огляду на недовіру підприємств до цієї нової форми розрахунків, питома вага век-

сельної форми розрахунків може досягати в структурі безготівкових розрахунків 6%.

Розрахунки з господарством та заготівельними організаціями здійснюються безготівковим шляхом через установи банку не пізніше наступного дня після прийому продукції, а у випадку їх знаходження поза місцем розташування установ банку, з урахуванням умов зв'язку, – не пізніше п'ятих днів після приймання продукції. Розрахунки заготівельними організаціями здійснюються, як правило, шляхом перерахування за допомогою платіжних доручень вартості зданої господарствам продукції на їхні розрахункові рахунки. Сторони вправі застосовувати інші, діючі відповідно до законодавства України, форми і порядок розрахунків.

При існуючій високій дебіторській заборгованості вважається можливим застосування в даному господарстві розрахунків у порядку планових платежів, суть яких зводиться до здійснення розрахунків періодично, за домовленістю сторін, з використанням платіжних доручень.

Приклад. Використовуючи запропоновані форми розрахунків, підприємство «Україна» може одержати економічний ефект у результаті прискорення документообігу, у тому числі і за рахунок зниження витрат на оформлення документів. Ефективність застосування запропонованих форм розрахунків відображена в табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Сформовані і запропоновані форми безготівкових розрахунків і ефективність їх застосування в підприємстві «Україна»

Постачальник (покупець)	Існуючі форми		Запропоновані форми безготівкових розрахунків			
	Найменування форми	Коефіцієнт ефективності	Найменування форми	Коефіцієнт ефективності	Кількість зекономлених днів	Ефективність застосування, грн.
Постачальник «Агрохім»	Платіжні доручення	$K = 1/8 = 0,1$	Вексель	$K = 1/1 = 1$	7	$(30872/365) \times 7 = 592$
НВО «Еліта»	Платіжні доручення	$K = 1/5 = 0,2$	Чек	$K = 1/2 = 0,5$	3	$(634/365) \times 3 = 52$
Покупець Міськмолзавод	Платіжні доручення	$K = 1/10 = 0,1$	Планові платежі	$K = 1/5 = 0,25$	5	$(3221/365) \times 5 = 441$

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 6. Взаємозв'язок фінансового становища підприємства з організацією
 безготівкових розрахунків

Рациональна структура безготівкових розрахунків підприємства з постачальниками і покупцями запропонована в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Рациональна структура розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві «Україна»

Постачальник (покупець)	Існуюча структура		Структура, яка пропонується			
	Платіж. доручення	Платіж. вимога-доруч.	Платіж. доручення	Чек	Вексель	Планові платежі
Постачальник						
“Агрохім”	30,7	-	-	30,7	-	-
“Суми-РЕМ”	23,1	-	-	23,1	-	-
НВО “Облплем об’єднання	16,9	-	-	16,4	-	-
НВО “Еліта”	6,3	-	-	-	6,3	-
НВО “Родючість”	-	100	-	-	-	-
Інші	23,1	-	23,0	-	-	-
Разом	100	100	23,0	70,7	6,3	-
Покупець						
Міськмолзавод з- д	19,1	-	-	-	-	19,7
Сум. комбінат хлібопродуктів	59,1	-	-	-	-	59,1
Сум. м'ясокомбі- нат	14,8	-	-	-	-	14,8
Інші	6,4	-	6,4	-	-	-
Разом	100	-	6,4	-	-	93,6

Зміна структури форм безготівкових розрахунків, природно, спричинить за собою зміну окремих статей балансу підприємства (у чисельнику) – табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Аналітичний баланс сільськогосподарського підприємства “Україна”

Найменування рядків	Сума, грн.	Найменування рядків	Сума грн.
АКТИВ		ПАСИВ	
І НЕОБОРОТНІ АКТИВИ		І ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	
Основні засоби: залишкова вартість	785930	Статутний капітал	74600 0
Незавершене будівництво	15860	Цільове фінансування	50834 0
Довгострокові фінансові інвестиції	100	Перозподілений прибу- ток	1200

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 6. Взаємозв'язок фінансового становища підприємства з організацією
 безготівкових розрахунків

Найменування рядків	Сума, грн.	Найменування рядків	Сума грн.
АКТИВ		ПАСИВ	
Разом:	801890	Інший долатковий капі- тал	50
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ		Разом:	12555 90
Виробничі запаси	133290	II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	
незавершене виробництво	37690	Довгострокові кредити банків	-
готова продукція	261420	Довгострокові фінансові зобов'язання	-
Усього ТМЦ:	<u>432400</u> 172960	Разом:	-
Розрахунки з дебіторами: за товари, роботи, послуги	53700	III. ПОТОЧНІ ЗОБО- В'ЯЗАННЯ	
за виданими авансами	4010	Кредиторська заборго- ваність за товари, робо- ти, послуги	24410
інша поточна ДЗ	1930	з бюджетом	1680
Усього ДЗ	<u>59640</u> 13717	зі страхування	6160
Грошові кошти та їх екві- валенти в національній валюті	5190	з оплати праці	6800 ¹
інші оборотні активи	1520		
Разом:	6710	Разом:	<u>45050</u> 10362

У результаті скорочення часу документообігу скорочується транс-
 портний запас, що входить до складу загальної норми товарно-
 матеріального запасу на підприємстві. Питома вага розрахунків із поста-
 чальниками за формою розрахунків платіжними дорученнями складала
 100%, а її пропонується скоротити до 23%; в середньому норма запасу по
 підприємству в цілому скоротиться приблизно на 4 дні. Виходячи з цього,
 потреба в оборотних засобах може бути скорочена при середній нормі
 запасу в 10 днів і в сумі 432400 грн. до 6 днів на суму 259440 грн.
 $(432400/10 = 43240 \text{ грн.} - \text{норма на один день; за 4 дні} - 43240 \times 4 =$
 $172960 \text{ грн., що складе } 432400 - 172960 = 259440 \text{ грн.})$. Отже, на суму
 259440 грн. скоротиться стаття товарно-матеріальних цінностей балансу.

Це скорочення призведе до збільшення оборотності оборотних засобів, а отже, забезпечить одержання додаткового доходу від прискорення оборотності оборотних засобів.

Скорочення розрахунків платіжними дорученнями і застосування чекової форми вплине, у свою чергу, на зміну дебіторської і кредиторської заборгованостей. Оскільки зміна форми розрахунків забезпечує прискорення розрахунків за самими песимістичними оцінками на 7 днів, то слід очікувати, що дебіторська і кредиторська заборгованості знизяться.

Виходячи з даних середніх цифр, нормальна дебіторсько-кредиторська заборгованість становить один місяць в залежності від форми розрахунку, а фактично вона складає від двох до шести місяців. На даному підприємстві нормальна (фактична) дебіторсько-кредиторська заборгованість становить два місяці. Це означає, що підприємство невчасно одержує кошти і несвоєчасно розраховується.

Питома вага дебіторсько-кредиторської заборгованості даного підприємства приблизно відповідає структурі безготівкових розрахунків. Це означає, що сума дебіторської заборгованості становить при розрахунках платіжними дорученнями 59640 грн. ($59640 \times 100\%$), а сума кредиторської заборгованості складе 45050 грн. ($45050 \times 100\%$). При переході на розрахунки чеками розрахунки платіжними дорученнями залишаться в межах 23%, що відповідно складе: сума дебіторської заборгованості ($59640 \times 0,23 = 13717$ (грн.)); сума кредиторської заборгованості ($45050 \times 0,23 = 10362$ (грн.)). При цьому розрахунки чеками збільшуються, але не на ці суми, а в два рази менше, тому що тривалість розрахунків прискорюється приблизно в два рази. Таким чином, дебіторська заборгованість скоротиться на 36679 грн. ($59640 - (59640 - 13717)/2$); кредиторська заборгованість скоротиться на 27706 грн. ($45050 - (45050 - 10362)/2$).

Із зміною статей балансу відповідно зміняться і показники фінансового становища підприємства, тому що при їх визначенні використовуються статті балансу, що змінилися в результаті вибору іншої форми розрахунку. Основні показники фінансового становища підприємства до і після зміни структури форм безготівкових розрахунків подані в табл. 6.5.

Аналіз даної таблиці показує, що після скорочення форми розрахунків платіжними дорученнями на 77% і застосування чекової форми показники фінансового становища даного підприємства змінилися в позитивному напрямку.

Значення показника, що характеризує фінансову стійкість підприємства, вище граничного значення. Це свідчить про те, що приріст оборотних засобів на даному підприємстві йде за рахунок власних коштів. Внаслідок застосування чекової форми цей показник зменшився, отже, збільшується оборотність оборотних засобів, і власні кошти підприємства будуть використовуватися раціональніше, ніж використовувалися колись.

Таблиця 6.5

**Основні показники фінансового становища підприємства до і після
 зміни структури безготівкових розрахунків**

Найменування показника	Формула	Граничне значення	Значення	
			до	після
Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу	$OA / ПЗ$	2	11	9
Коефіцієнт ліквідності	$(OA - ТМЦ) / ПЗ$	0,6	1,5	0,9
Коефіцієнт незалежності	$ВК / ВБ$	0,6	1,03	0,8
Оборотність товарно-матеріальних запасів	$РП / ТМЦ$	$+\infty$	6	9,8
Тривалість одного обороту в днях	$(ТМЗ \times 360) / РП$	0	61	37

Про збільшення оборотності оборотних засобів на підприємстві свідчить також показник оборотності товарно-матеріальних запасів (збільшився в 1,5 рази) і тривалість одного обороту (зменшився в 2 рази). В результаті збільшення оборотності засобів незначно знизився показник, що характеризує економічний потенціал (ближче до граничного значення, що свідчить про нормальне функціонування підприємства).

Отже, підприємство фінансово стійке і здатне оплатити усі свої зобов'язання перед комерційними партнерами і державою. Коефіцієнт платоспроможності після заміни однієї форми безготівкових розрахунків на іншу також знизився, але став більш наближеним до граничного значення, що говорить про здатність підприємства погасити свої зобов'язання за рахунок готівки, високоліквідних цінних паперів і дебіторської заборгованості. В цілому фінансове становище підприємства можна охарактеризувати як стабільне.

Аналіз даної таблиці показує, що після скорочення форми розрахунку платіжними дорученнями на 77% і застосування чекової форми показники фінансового становища підприємства змінилися.

РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ОЦІНКИ, АНАЛІЗУ СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА І ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЗНАЧЕНЬ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Для оцінки фінансового становища підприємства особливе значення має не тільки розрахунок показників оцінки і порівняння їх у динаміці, але і зіставлення розглянутого показника з граничним (або критичним) значенням, що давало б можливість робити висновки про фінансову ситуацію на підприємстві з погляду одного, декількох або всіх чотирьох напрямків оцінки, тобто в комплексі.

Під граничним значенням показника слід розуміти мінімально припустиме його значення, при якому фінансове становище підприємства можна вважати задовільним.

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок про те, що необхідність використання граничних значень практично не заперечується; крім того, більшість методик схильні до використання граничних значень коефіцієнтів при оцінці фінансового становища підприємства, однак їх критичні (граничні) значення доводяться для вузького кола показників. Крім того, різні методики використовують різні критичні значення показників, здебільшого посиляючись на зарубіжний досвід.

Найчастіше в літературі зустрічається граничне значення коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу. В

одній з методик дається його значення в межах 1-2, з поси-
ланням не те, що в деяких галузях він може дорівнювати і 3
[61]. В методиці оцінки фінансового становища підприємст-
ва [192] його значення дорівнює 2, або розмір його рекомен-
дується приймати в межах 2-2,5 [283], або в діапазоні від 1
до 2 [215, 298].

Критичний розмір коефіцієнта незалежності визначає-
ться рівним 0,5 [19, 54, 283], або ж його величину рекомен-
дується приймати в межах 0,6 [16]. Світовий досвід свідчить,
що в країнах із розвинутою ринковою економікою граничне
значення коефіцієнта незалежності може знижуватися до 0,2
[163] у зв'язку з тим, що договірні зобов'язання суворо до-
тримуються.

Граничне значення коефіцієнта маневреності визначає-
ться рівним 0,5. Передбачається, що якщо власні оборотні
засоби профінансовані приблизно половиною джерел влас-
них коштів, то підприємство має стійке фінансове станови-
ще. В залежності від класу підприємства, цей коефіцієнт ре-
комендується приймати в межах 0,25-0,6 [215]. Що стосуєть-
ся коефіцієнта абсолютної ліквідності, то його граничне зна-
чення варіюється від 0,25 до 0,35 [283], і від 0,25 до 0,6
[215]. На інші показники (60%), прийняті для оцінки фінан-
сового становища підприємства, граничні значення в літера-
турних джерелах не приводяться.

Для перевірки наведених граничних значень показни-
ків і обґрунтування тих, що відсутні, пропонується модель
багатофакторного регресійного аналізу [158].

У розділі 1 ми зупинилися на аналізі чинників, що
впливають на фінансове становище підприємства. При побудові
моделі в якості результативної ознаки розглядається
прибуток підприємства (П), в якості чинників впливу – обо-
ротні активи (ОА), розмір запасів товарно-матеріальних цін-
ностей (ТМЦ), дебіторська заборгованість (ДЗ), власний ка-
пітал (ВК), поточна заборгованість (ПЗ) і реалізована проду-
кція (РП). У зв'язку з тим, що обсяги коштів на різних під-

приємствах різні, зазначені чинники слід розглядати відносно валюти балансу (ВБ).

Виходячи з економічних уявлень про вплив дії розглянутих чинників на розмір прибутку, отриманого підприємством, можна припустити таке.

1. Зростання дебіторської заборгованості призводить до зменшення прибутку підприємства. Це пов'язано з несвоєчасністю розрахунків покупців, що веде до відволікання коштів з господарського обороту, примушуючи підприємство або шукати додаткові кредити, або зменшувати обсяг виробництва.

2. Збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей має двоякий вплив: у певних оптимальних межах прибуток зростає, у той час як диспропорція веде до його зменшення. Дійсно, з одного боку, недостатнє забезпечення матеріальними ресурсами змушує підприємство знижувати обсяг виробництва, що, у свою чергу, призводить до зменшення розміру прибутку, отриманого підприємством. Зростання прибутку забезпечується збалансованістю матеріальних ресурсів з програмою випуску продукції. Подальше ж нарощування запасів товарно-матеріальних цінностей призводить до того, що ці запаси не можуть бути вчасно залучені до господарського обігу. Крім того, таке становище може свідчити про затоварення підприємства, якщо його продукція не користується попитом. І в тому, й в іншому випадку має місце недоотримання прибутку, що можна визначити як втрачені можливості.

3. Із збільшенням оборотних активів прибуток зростає. Категоричність такого припущення може бути поставлена під сумнів першими двома припущеннями, однак, як показує практика, таке твердження може мати і деякі підстави. Збільшення дебіторської заборгованості відбувається, в основному, за рахунок зменшення обсягу готової продукції, що підлягає реалізації, тобто саме момент реалізації є визначальним при обліку дебіторської заборгованості. Таким чи-

ном, у складі оборотних засобів зберігається деяка збалансованість (за винятком, звичайно, обсягу прибутку). Така ж збалансованість зберігається і під час руху матеріальних ресурсів при передачі їх у виробництво (за винятком витрат живої праці). Не виключаючи приросту оборотних засобів за рахунок прибутку і витрат живої праці, а також вимушене нарощування матеріальних запасів, припущення, що прибуток із збільшенням оборотних активів зростає, можна прийняти.

4. Із збільшенням обсягу власного капіталу прибуток зростає. Чим більше коштів належить підприємству, тим більше в нього можливостей для збільшення випуску продукції, а отже, і одержання додаткового прибутку.

5. Зростання поточних зобов'язань призводить до зменшення прибутку. В принципі таке твердження може викликати деякі сумніви, оскільки відомо, що користуватися кредитом підприємству вигідно. Однак, по-перше, короткострокова кредиторська заборгованість, як досліджуваний нами чинник, складається із зобов'язань повернення не тільки позикових, а і залучених коштів. Використання залучених коштів у господарському обороті значно ускладнено, тому що терміни оплати боргових зобов'язань, як правило, тут жорсткіші у порівнянні з позиковими. По-друге, при використанні короткострокових кредитів у значних обсягах підприємство повинно бути впевненим у можливості збуту продукції. І в тому, й в іншому випадку отримана вигода від використання позикових і залучених коштів може обернутися різким скороченням власних коштів підприємства, що підуть на оплату боргів.

6. Збільшення обсягу реалізованої продукції обумовлює зростання прибутку. Таке твердження, на наш погляд, доказів не потребує.

Побудові моделі багатофакторного регресійного аналізу передували збір і обробка інформації на 35 промислових підприємствах м. Суми й області за два роки (1998–1999 р.).

При попередній обробці статистичних даних цих підприємств проводилося обчислення вибірових характеристик, відсіву грубих погрешностей, перевірка нормальності розподілу (рис. 7.1).

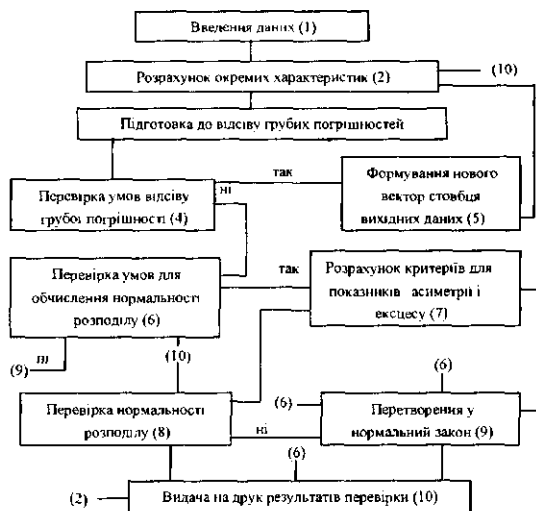


Рис. 7.1. Схема попередньої обробки статистичних даних

На наступному етапі робилася побудова рівняння множинної регресії залежності балансового прибутку від обсягу оборотних засобів, запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості, джерел власних коштів, поточної кредиторської заборгованості і реалізованої продукції. При цьому нами використовувалися стандартні програми регресійного аналізу для ПЕОМ.

В результаті математичної обробки була отримана лінійна модель із шістьма чинниками впливу наступного вигляду:

$$Y = 0,11 + 0,615X_1 - 0,855X_2 - 0,095X_3 + 0,092X_4 - 0,408X_5 + 0,239X_6 \quad (7.1)$$

де: Y , X_1 , X_2 , X_3 , X_4 , X_5 , X_6 – відповідно питома вага балансового прибутку, оборотних засобів, запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості, джерел власних коштів, поточної кредиторської заборгованості і реалізованої продукції в загальній сумі активів підприємства.

Аналіз моделі підтверджує, що отриманий математичний напрямок дії досліджуваних чинників відповідає викладеній вище їх апріорній економічній інтепретації.

При завданні різних значень результативної ознаки вирішується завдання оптимізації функції відгуку методом лінійного програмування [2]. Цільова функція в цьому випадку має вигляд:

$$Y = 0,11 + 0,615X_1 - 0,855X_2 - 0,095X_3 + 0,092X_4 - 0,408X_5 + 0,239X_6 \rightarrow \max \quad (7.2)$$

при наступних обмеженнях: $0 < X_1 < 1$, ..., $0 < X_5 < 1$, $X_6 > 0$.

Обмеження накладаються виходячи з того, що оборотні активи, запаси товарно-матеріальних цінностей, дебіторська заборгованість, власний капітал і короткострокові зобов'язання по відношенню до валюти балансу не можуть приймати значення менше 0 і більше 1. Це впливає, з одного боку, з логіки функціонування підприємства, з іншого боку – з того, що кошти підприємства та їхні джерела входять у валюту балансу. Реалізована продукція як чинник впливу в цьому випадку верхнього обмеження не має.

У результаті розрахунків були отримані наступні критичні значення чинників:

$$X_1 = 0,43; X_2 = 0,31; X_3 = 0,09; X_4 = 0,61; X_5 = 0,22; X_6 = 1$$

Результативна ознака, а саме прибуток підприємства, у цьому випадку дорівнює $Y = 0,31$.

Отримані результати дають можливість стверджувати, що фінансове становище промислових підприємств може бути стабільним, якщо розмір прибутку, отриманого від реалізації продукції, більше 0,31 від обсягу всіх активів, що знаходяться у розпорядженні підприємства.

Розшифровуючи розрахункові значення, одержимо:

$$\begin{aligned} OA/ВБ &= 0,43; TMЦ/ВБ = 0,31; ДЗ/ВБ = 0,09; \\ ВК/ВБ &= 0,61; ПЗ/ВБ = 0,22; РП/ВБ = 1; П/ВБ = 0,31, \end{aligned}$$

де: *OA* – оборотні активи;

TMЦ – запаси товарно-матеріальних цінностей;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ВК – власний капітал;

ПЗ – поточні зобов'язання;

РП – реалізована продукція;

П – валовий прибуток;

ВБ – валюта балансу.

Отримані розміри критичних чинників можуть бути використані у подальших розрахунках граничних значень показників оцінки фінансового становища підприємства шляхом ланцюгових підстановок відповідних критичних значень чинників впливу у формулу розрахунку показника. У зв'язку з тим, що першочергові платежі з прибутку на нормально функціонуючому підприємстві, що дотримується встановленого законодавства, пропорційні прибутку, їхній розмір визначається на підставі розгляду балансів досліджуваних підприємств. Аналіз показує, що першочергові платежі з прибутку складають приблизно його третину, що і було прийнято в якості критерію при розрахунку показників, у які ця величина входить. Результати розрахунків граничних значень показників приведені в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

**Показники оцінки фінансового становища підприємства
 та їх порогові значення**

Найменування показника	Формула розрахунку	Порогове значення
<i>Фінансової стійкості</i>		
Коефіцієнт маневровості	$\frac{OA - ПЗ}{BK}$	0,3
Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу	$\frac{OA}{ПЗ}$	2
Чистий оборотний капітал (ЧК)	OA - ПЗ	-
<i>Платоспроможності</i>		
Коефіцієнт ліквідності (К л.)	$\frac{OA - ТМЦ}{ПЗ}$	0,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К а.л.)	$\frac{OA - ТМЦ - ДЗ}{ПЗ}$	0,2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (К о.а.)	$\frac{ВП}{OA}$	2
<i>Ефективності діяльності</i>		
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів (К ф.р.)	$\frac{A+З+П}{ВБ}$	0,6
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів (К в.к.)	$\frac{П - ПП}{BK}$	0,4
Коефіцієнт рентабельності (К р.)	$\frac{П - ПП}{РП}$	0,2
<i>Економічного потенціалу</i>		
Коефіцієнт незалежності (К н.)	$\frac{BK}{ВБ}$	0,6
Коефіцієнт рівня виробництва (К р.в.)	$\frac{ТМЦ}{OA}$	0,6 - 0,7
Чисті ліквідні активи (ЧА)	OA - ТМЦ - ПЗ	-

ОПТИМАЛЬНИЙ ПЛАН ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

У господарській діяльності виникає необхідність економіко-математичного аналізу фінансового планування, розрахунку мінімальної кількості витрат коштів для виробництва і реалізації продукції, визначення оптимального варіанта одержання прибутку і ефективного використання фінансових ресурсів. Останнє досягається за рахунок оптимального маневрування фінансовими і ресурсними потоками, закладеними в плані, у випадку відхилення фактичних умов функціонування від запланованих. Недостатня надійність фінансового планування може призвести до втрати платоспроможності, і навіть банкрутства підприємства.

Ефективне планування неможливе без застосування сучасних розробок у науці і техніці, що дозволяють обирати оптимальні рішення планово-економічних завдань за допомогою лінійного програмування. Розвиток товарно-грошових відносин при переході до ринку обумовлює і певний інтерес до постановки математичних завдань у фінансовому плануванні підприємства [36, 39, 44, 131].

Одним із методів аналізу таких ситуацій і вирішення завдання на оптимальність є симплексний метод. Вирішення завдання одержання максимального прибутку від виробничо-господарської діяльності за допомогою цього методу допускає використання у фінансовому плануванні поточних і кінцевих результатів рішення.

Для успішної роботи, підтримки конкурентноздатності і забезпечення, наприклад, природоохоронних вимог підприємству потрібний гнучкий фінансовий план, що дозволив би швидко реагувати на ринкові зміни зовнішнього середовища. Якщо при цьому виявляється необхідність зміни структури виробництва, обсягу продажів, витрат на виробництво товару і його реалізації, ціни готової продукції, то пропонується використовувати спеціальний механізм аналізу та оцінки впливу кожного чинника на кінцевий результат господарсь-

кої діяльності (дохід, прибуток) в ув'язці з результатами природоохоронної діяльності [131].

Знайти оптимальний варіант ефективного використання фінансових ресурсів дозволяє симплексний метод [144,162]. Математична постановка завдань полягає у визначенні максимального доходу (прибутку) від виробництва і реалізації продукції при відомих обмеженнях на викиди, скиди, відходи у встановлених лімітах. Суть цього методу полягає у знаходженні оптимального плану при введенні додаткових (штучних) перемінних, що приймаються за базисні. Це необхідно, якщо кількість обмежуючих умов у завданні більше, ніж базисних перемінних.

Вихідними даними для визначення оптимального плану виробництва з урахуванням екологічної складової при максимальному фінансовому результаті є:

1. Витрати матеріалів на одиницю продукції кожного виду планового виробництва (дані беруться з технологічного регламенту).

2. Кількість наявного матеріалу кожного сорту на складі (дані беруться з карток складського обліку).

3. Норми викидів, скидів, відходів на одиницю виробленої продукції кожного виду (дані беруться з технологічного регламенту, екологічних паспортів).

4. Ліміти на викиди, скиди, тверді відходи.

5. Нормативний прибуток, одержуваний від одиниці продукції відповідного виду (дані беруться з калькуляції продукції).

Математична модель задачі буде мати вигляд:

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j R \rightarrow \max \quad (7.3)$$

при обмеженнях на ресурси:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad (i=1, 2, \dots, k); \quad (7.4)$$

при обмеженнях на викиди, скиди, відходи в рамках встановлених лімітів:

$$\sum_{j=1}^n b_{sj} x_j \leq Q_s \quad (s = 1, 2, 3); \quad (7.5)$$

а також:

$$x_j \geq 0 \quad (j = 1, 2, \dots, n); \quad (7.6)$$

де: j – вид продукції;

n – кількість видів продукції;

x_j – кількість продукції;

i – вид ресурсу;

k – кількість всіх видів наявних ресурсів;

a_{ij} – норма використання i -го виду ресурсу при виробництві одиниці j -го виду продукції;

b_i – кількість наявного ресурсу i -го виду;

s – вид відходів;

Q_s – обмеження на відходи s -го виду;

b_{sj} – норма обмеження s -го виду відходів при виробництві одиниці j -го виду продукції;

c_j – норма прибутку при виробництві одиниці j -го виду продукції.

Вирішення завдання на максимум прибутку (цільової функції) необхідно здійснювати за єдиним алгоритмом симплексного методу мінімізації цільової функції [144]. Для цього необхідно:

1) змінити знаки при перемінних у цільовій функції, що максимізується, на протилежні:

$$\max L(x) = - \min (-L(x)). \quad (7.7)$$

Оскільки максимізується лінійна форма:

$$L(x) = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n, \quad (7.8)$$

то змінимо знаки коефіцієнтів цільової функції на протилежні і будемо її мінімізувати:

$$L'(x) = -c_1 x_1 - c_2 x_2 - \dots - c_n x_n. \quad (7.9)$$

2) записати умови обмеження (для наочності нульові та одиничні коефіцієнти в рівняннях збережені):

$$\begin{aligned} 1 x_1 + 0 x_2 + \dots + 0 x_m + a_{1m+1} x_{m+1} + \dots + a_{1n} x_n &= b_1; \\ 0 x_1 + 1 x_2 + \dots + 0 x_m + a_{2m+1} x_{m+1} + \dots + a_{2n} x_n &= b_2; \end{aligned} \quad (7.10)$$

$$\dots\dots\dots$$

$$0 x_1 + 0 x_2 + \dots + 1 x_m + a_{mm+1} x_{m+1} + \dots + a_{mn} x_n = b_m.$$

У даній системі рівнянь вже є готовий базис, оскільки кожне рівняння обмежень містить невідому з коефіцієнтом, рівним одиниці, якої немає в інших рівняннях, тобто з коефіцієнтів при перемінних $x_1, x_2, \dots, x_m$ можна скласти одиничну матрицю.

3) вирішити рівняння щодо базисних перемінних:

$$\begin{aligned} x_1 &= b_1 - (a_{1m+1} x_{m+1} + \dots + a_{1n} x_n); \\ x_2 &= b_2 - (a_{2m+1} x_{m+1} + \dots + a_{2n} x_n); \end{aligned} \quad (7.11)$$

$$\dots\dots\dots$$

$$x_m = b_m - (a_{mm+1} x_{m+1} + \dots + a_{mn} x_n),$$

4) цільову функцію виразити через вільні перемінні, підставивши в неї на місце базисних перемінних їх вираження через вільні перемінні:

$$\begin{aligned} L(x) &= c_1 b_1 + c_2 b_2 + \dots + c_m b_m - (c_1 a_{1m+1} + c_2 a_{2m+1} + \dots + c_m a_{mm+1} \\ &+ (x_{m+1} - \dots - (c_1 a_{1n} + c_2 a_{2n} + \dots + c_m a_{mn})) x_n + \dots + c_n x_n. \end{aligned} \quad (7.12)$$

5) Визначити початкове припустиме рішення.

Перемінні $x_1, x_2, \dots, x_m$, за допомогою яких знайдений перший базисний план, є базисними, а інші $x_{m+1}, x_{m+2}, \dots, x_n$ – вільними. Базисних перемінних повинно бути завжди стільки, скільки рівнянь у системі. Виходячи з умов ненегативності, найменше значення вільних перемінних дорівнює нулю. Отримане базисне рішення рівнянь і є початковим припустимим рішенням, тобто $x_1 = b_1, x_2 = b_2, \dots, x_m = b_m, x_{m+1} = 0, \dots, x_n = 0$.

6) Визначити значення цільової функції, що відповідає першому – початковому припустимому рішенню:

$$L(x) = c_1 b_1 + c_2 b_2 + \dots + c_m b_m. \quad (7.13)$$

7) Перевірити початкове рішення на оптимальність. Якщо воно не оптимальне, то шляхом введення в базис вільних перемінних знайти наступне припустиме рішення з меншим значенням цільової функції. Для цього визначають вільну перемінну, що необхідно ввести в базис, а також перемінну, що необхідно вивести з базису. Потім переходять від попередньої системи до наступної еквівалентної системи. Здійснюється це за допомогою симплексних таблиць. Вирішення завдання продовжується до одержання оптимального значення цільової функції.

7.1) Симплексні таблиці складають наступним способом. Вгорі неї поміщають усі перемінні $x_1, x_2, \dots, x_n$ і коефіцієнти c_j , з якими відповідні перемінні входять до цільової функції. Перший стовпець c_j складається з коефіцієнтів цільової функції при перемінних і вільних членів рівнянь. Елементи інших стовпців таблиці являють собою коефіцієнти при перемінних, з якими останні входять у систему рівнянь. Таким чином, кожному рядку таблиці відповідає рівняння системи, вирішене відносно базисної перемінної. У таблиці показується і варіант плану, що відповідає цільовій функції при даному базисі.

7.2) Нижній рядок таблиці називається індексним. Кожний його елемент (оцінку) Δ_j визначають:

$$\Delta_j = z_j - c_j, \quad (7.14)$$

де: c_j – коефіцієнт при відповідних перемінних у цільовій функції;

z_j – сума добутків коефіцієнтів цільової функції при базисних перемінних на відповідні перемінні – елементи j -го стовпця таблиці.

7.3) Якщо a_{ij} – коефіцієнт симплексної таблиці i -го рядка j -го стовпця, а c_i – коефіцієнт цільової функції i -ї базисної перемінної, то

$$z_j = \sum_{i=1}^m c_i a_{ij} \quad (j = 1, 2, \dots, n). \quad (7.15)$$

7.4) У першу симплексну таблицю (табл. 7.2) заносять перше припустиме базисне рішення завдання.

Таблиця 7.2

Перша симплексна таблиця

c_i	Базисні змінні	c_i	c_1	c_2	...	c_m	c_{m+1}	...	c_n
		План	x_1	x_2	...	x_m	x_{m+1}	...	x_n
c_1	x_1	b_1	1	0	...	0	a_{1m+1}	...	a_{1n}
c_2	x_2	b_2	0	1	...	0	a_{2m+1}	...	a_{2n}
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
c_m	x_m	b_m	0	0	...	1	a_{mm+1}	...	a_{mn}
$\Delta_i = z_i - c_i$		$L(x)$	0	0	...	0	Δ_{m+1}	...	Δ_n

$$\Delta_1 = z_1 - c_1 = c_1 - c_1 = 0$$

$$\Delta_2 = z_2 - c_2 = c_2 - c_2 = 0$$

.....

$$\Delta_m = z_m - c_m = c_m - c_m = 0 \quad (7.16)$$

$$\Delta_{m+1} = c_1 a_{m+1} - c_2 a_{m+1} + \dots + c_m a_{mm+1} - c_{m+1}$$

.....

$$\Delta_n = c_1 a_{1n} + c_2 a_{2n} + \dots + c_m a_{mn} - c_n.$$

7.5) Проведення аналізу припустимого базисного рішення.

7.5.1) Першим кроком в аналізі початкового припустимого базисного рішення є перевірка його на оптимальність, що полягає у пошуку в індексному рядку таблиці найменшої позитивної оцінки Δ_j . Припустимо, що найменшим позитивним елементом останнього рядка таблиці буде Δ_{m+1} . Якщо виявиться декілька рівних мінімальних позитивних елементів, то можна обрати будь-який із них. Якщо ж в індексному рядку позитивних чисел немає, то це означає, що отримане оптимальне рішення.

7.5.2) Стовпець з найменшою позитивною оцінкою в індексному рядку називається вирішуючим, а перемінна стовпця повинна вводитися у базис. Щоб встановити перемінну, що повинна бути виведена з базису, визначають відношення вільних членів до позитивних елементів вирішуючого стовпця. Рядок з найменшим відношенням називається вирішуючим, а перемінна цього рядка виводиться з базису. Якщо виявиться декілька рівних найменших відношень вільних членів до коефіцієнтів вирішуючого стовпця, то слід брати відношення з найбільшим знаменником.

Нехай мінімальним із цих відношень буде b_2/a_{2m+1} . Слід зазначити, що якщо при будь-якій вільній перемінній немає жодного позитивного коефіцієнта a_{ij} , то вирішення системи буде ненегативним за будь-якого позитивного значення цієї перемінної, тобто воно не обмежене зверху.

7.5.3) Елемент таблиці, що знаходиться на перетинанні вирішуючого стовпця і вирішуючого рядка називається вирішуючим елементом. У нашому прикладі це коефіцієнт a_{2m+1} . Отже, ми встановили, що з базису варто вивести перемінну x_2 , а замість неї ввести перемінну x_{m+1} . Для цього слід перейти від першої симплексної таблиці до другої. Перетворення таблиці варто починати з вирішуючого рядка 2.

$$a'_{rj} = a_{rj} / a_{rh}, \quad (7.17)$$

де: a'_{rj} – нове значення елемента вирішуючого рядка;

a_{rh} – вирішуючий елемент, тобто елемент, що стоїть на перетинанні вирішуючого рядка, вирішуючого г стовпця, h.

7.5.4) Цю формулу можна записати так:

$$\begin{array}{c} \text{Нове значення} \\ \text{вирішуючого елемента} \\ \text{рядка} \end{array} = \frac{\text{Старе значення вирішуючого рядка}}{\text{Вирішуючий елемент}} \quad (7.18)$$

7.5.5) Інші елементи нової симплексної таблиці визначають так:

$$a'_{ij} = a_{ij} - a_{ih}/a_{rh}, \quad (7.19)$$

де: a'_{ij} – нове значення елемента i -го рядка j -го

стовпця;

a_{ij} – старе значення цього елемента;

a_{rj} – елемент, що стоїть на перетинанні

вирішуючого рядка і даного стовпця;

a_{ih} – елемент, що стоїть на перетинанні даного
 рядка і вирішуючого стовпця.

7.5.6) Це можна записати так:

Нове значення елемента = [Старе значення цього елемента] –
 [Елемент, що стоїть на перетинанні цього стовпця і вирішуючого
 стовпця] $\times$ [Елемент, що стоїть на перетинанні даного рядка і вирі-
 шуючого стовпця] / [Вирішуючий елемент]. (7.20)

Наведена формула виражає так зване правило прямоку-
 тника, оскільки її елементи утворюють в симплексній табли-
 ці вершини розрахункового прямокутника.

7.5.7) Оцінки Δ_j індексного рядка нової симплексної
 таблиці можна визначити двома способами: методом прямо-
 кутника, як й інші елементи таблиці, або описаним способом
 по формулі:

$$\Delta_j = \sum_{i=1}^m c_i a_{ij} - c_j; \quad (7.21)$$

Значення оцінок в обох випадках повинні бути однако-
 вими, що служить контролем за правильністю укладання
 таблиць.

7.5.8) Розрахуємо елементи індексного рядка другим
 способом, обмежившись перетворенням рівняння в тотож-
 ність тільки для Δ_2 . Для цього підставимо Δ_{m+1} у першу
 частину рівняння значення

$$\Delta_{m+1} = c_1 a_{m+1} + c_2 a_{2m+1} + \dots + c_m a_{mm+1} - c_{m+1}; \quad (7.22)$$

$$\Delta'_1 = [c_1(1 - 0a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_{m+1}(0/a_{2m+1}) + \dots + c_m(0 - 0a_{mm+1}/a_{2m+1})] - c_1 = 0; \quad (7.23)$$

$$\Delta'_2 = [c_1(0 - 1a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_{m+1}(1/a_{2m+1}) + \dots + c_m(0 - 1a_{mm+1}/a_{2m+1})] - c_2 = c_1(0 - 1a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_2(0 - 1a_{2m+1}/a_{2m+1}) + \dots + c_m(0 - 1a_{mm+1}/a_{2m+1}) - c_{m+1}(0 - 1/a_{2m+1}); \quad (7.24)$$

Аналогічно:

$$\Delta'_m = [c_1(0 - 1a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_{m+1}(0/a_{2m+1}) + \dots + c_m(1 - 0a_{mm+1}/a_{2m+1})] - c_m = 0; \quad (7.25)$$

$$\Delta'_{m+1} = [c_1(a_{1m+1} - a_{2m+1} a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_{m+1}(a_{2m+1}/a_{2m+1}) + \dots + c_m(a_{mm+1} - a_{2m+1} a_{mm+1}/a_{2m+1})] - c_{m+1} = c_{m+1} - c_{m+1} = 0; \quad (7.26)$$

$$\Delta'_n = [c_1(a_{1n} - a_{2n} a_{1m+1}/a_{2m+1}) + c_{m+1}(a_{2n}/a_{2m+1}) + \dots + c_m(a_{mn} - a_{2n} a_{mm+1}/a_{2m+1})] - c_n = \Delta_n - (a_{2n} \Delta_{m+1}/a_{2m+1}). \quad (7.27)$$

Значення оцінок збіглися, отже розрахунок другої симплексної таблиці виконаний правильно.

7.5.9) Перехід до нового базису (укладання нової симплексної таблиці) здійснюється для поліпшення наявного плану, а отже, зменшення значення цільової функції. Як же змінилася цільова функція в результаті проведених перетворень?

Базисне припустиме рішення в другій симплексній таблиці:

$$x_1 = b_1 - (b_2 a_{1m+1}/a_{2m+1}); x_2 = 0;$$

$$x_m = b_m - (b_2 a_{mm+1}/a_{2m+1});$$

$$x_{m+1} = b_2/a_{2m+1}; \dots; x_n = 0.$$

Вихідне значення цільової функції (перша симплексна таблиця):

$$L'(x)_{\text{вих}} = -c_1 b_1 - c_2 b_2 - \dots - c_m b_m; \quad (7.28)$$

$$L(x)_{\text{вих}} = c_1 b_1 + c_2 b_2 + \dots + c_m b_m. \quad (7.29)$$

7.5.10) Підставимо нові значення перемінних у формулу цільової функції:

$$L'(x)_{\text{новий}} = -[c_1(b_1 - b_2 a_{1m+1}/a_{2m+1}) + \dots + c_m(b_m - b_2 a_{mm+1}/a_{2m+1}) - (c_1 a_{1m+1} + c_2 a_{2m+1} + \dots + c_m a_{mm+1}) b_2/a_{2m+1}]. \quad (7.30)$$

Оскільки

$$(b_1 - b_2 a_{1m+1}/a_{2m+1}) < b_1;$$

.....

$$b_m - b_2 a_{mm+1}/a_{2m+1} < b_m; \quad (7.31)$$

$$(b_2/a_{2m+1}) < b_2,$$

то значення вихідної цільовий функції в новому базисі збільшилося, тобто $L'(x)_{\text{новий}} > L'(x)_{\text{перв.}}$

7.5.11) У результаті перетворень симплексної таблиці за алгоритмом симплексного методу досягнуте збільшення цільової функції, що і було метою завдання. Блок-схема вирішення завдань симплексним методом приведена на рис. 7.2.

Приклад. Розглянемо можливість і доцільність застосування цієї методики у фінансовому плануванні. На підприємство надійшло три сорти матеріалів: сорту А – 1000 кг; сорту Б – 200 кг; сорту В – 600 кг. Ці матеріали можуть бути використані для випуску продукції трьох видів.

На виробництво одиниці готової продукції виду I потрібно 5 кг матеріалу сорту А і 4 кг сорту Б. Матеріал сорту В для виробництва продукції виду I не використовується. На виробництво продукції виду II необхідно витратити матеріалу сорту А – 4 кг, матеріал сорту Б не використовують, і сорту В – 3 кг. На одиницю продукції виду III витрачають матеріалу сорту А – 2 кг, сорту Б – 3 кг, сорту В – 5 кг. При цьому відходи виробництва одиниці готової продукції виду I – 0,05 кг; виду II – 0,08 кг; виду III – 0,04 кг; скиди – 0,2 кг; 0,4 кг; 0,3 кг відповідно; тверді відходи складають 0,6 кг; 0,5 кг; 0,7 кг відповідно. У рамках встановлених лімітів забруднення навколишнього середовища викидами у атмосферу не повинно перевищувати 30 кг; скидами – 80 кг і твердими відходами – 100 кг.

Від реалізації одиниці продукції виду I підприємство одержить 15 грн. прибутку, виду II – 10 грн. і виду III – 20 грн. Яку кількість одиниць продукції кожного виду слід виробити з наявних матеріалів, не перевищуючи встановлених лімітів забруднення навколишнього природного середовища, щоб забезпечити підприємству одержання найбільшого прибутку?

Вирішимо це завдання за алгоритмом симплексного методу для завдань на мінімум. Завдання полягає в тому, щоб максимізувати лінійну форму:

$$L(x) = 15x_1 - 10x_2 + 20x_3,$$

при обмеженнях на ресурси:

$$5x_1 + 4x_2 + 2x_3 < 1000;$$

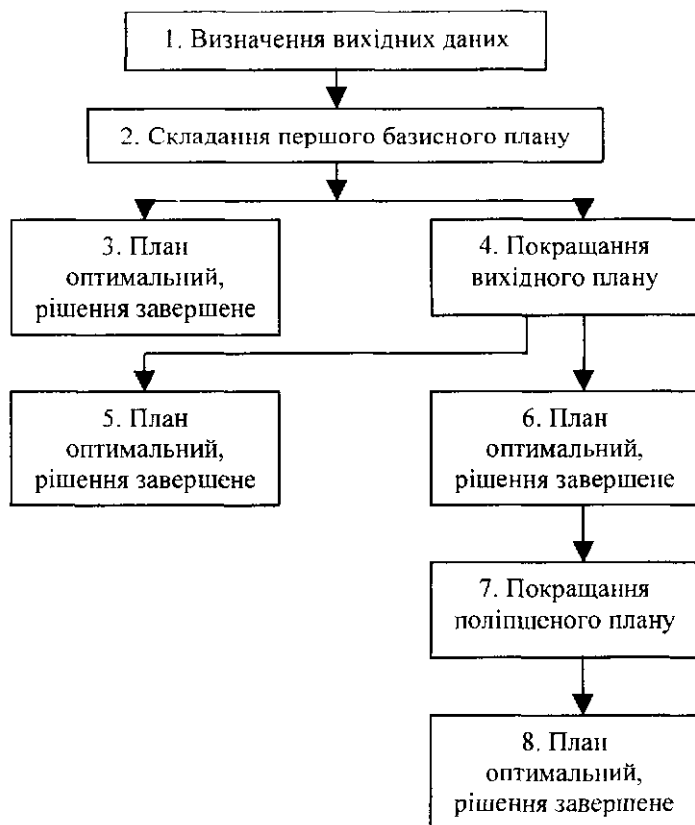


Рис. 7.2. Блок-схема вирішення завдань симплексним методом

$$4x_1 + 3x_2 < 200;$$

$$3x_2 - 5x_3 < 600;$$

при обмеженнях на викиди, скиди, відходи в рамках встановлених лімітів:

$$0,05x_1 + 0,08x_2 + 0,04x_3 < 30;$$

$$0,2x_1 + 0,4x_2 + 0,3x_3 < 80;$$

$$0,6x_1 + 0,5x_2 + 0,7x_3 < 100;$$

$$x_1, x_2, x_3 > 0.$$

Перетворимо нерівності шляхом введення додаткових перемінних у рівності:

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

$$\begin{aligned}5x_1 + 10x_2 + 2x_3 + x_4 &= 1000; \\4x_1 + 3x_3 + x_5 &= 200; \\3x_2 + 5x_3 + x_6 &= 600; \\0,05x_1 + 0,08x_2 + 0,04x_3 + x_7 &= 30; \\0,2x_1 + 0,4x_2 + 0,3x_3 + x_8 &= 80; \\0,6x_1 + 0,5x_2 + 0,7x_3 + x_9 &= 100.\end{aligned}$$

Оскільки $\max L(x) = -\min(-L(x))$, змінимо знаки коефіцієнтів цільової функції на протилежні і будемо мінімізувати цю функцію. У цільову функцію додаткові перемінні увійдуть з нульовими коефіцієнтами:

$$L'(x) = -15x_1 - 10x_2 - 20x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 0x_6 + 0x_7 + 0x_8 + 0x_9.$$

Тут x_4, x_5, x_6 означають кількість недовикористаних матеріалів відповідно сортів А, Б, В; x_7 – недовикористання встановлених лімітів на викиди; x_8 – на скиди; x_9 – на відходи. Безпосередньо за базисні перемінні можуть бути прийняті перемінні x_7, x_8, x_9 , усього ж перемінних у базисі повинно бути шість, тобто бракує трьох базисних перемінних x_{10}, x_{11}, x_{12} у перших трьох рівняннях. У цільову функцію ці перемінні увійдуть із коефіцієнтом M (велике позитивне число), тоді:

$$\begin{aligned}5x_1 + 10x_2 + 2x_3 + x_4 + x_{10} &= 1000; \\4x_1 + 3x_3 + x_5 + x_{11} &= 200; \\3x_2 + 5x_3 + x_6 + x_{12} &= 600; \\0,05x_1 + 0,08x_2 + 0,04x_3 + x_7 &= 30; \\0,2x_1 + 0,4x_2 + 0,3x_3 + x_8 &= 80; \\0,6x_1 + 0,5x_2 + 0,7x_3 + x_9 &= 100;\end{aligned}$$

$$L'(x) = -15x_1 - 10x_2 - 20x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 0x_6 + 0x_7 + 0x_8 + 0x_9 + + M(x_{10} + x_{11} + x_{12}).$$

Вирішимо рівняння системи щодо базисних перемінних $x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_7, x_8, x_9$ і занесемо це рішення у симплексну таблицю 7.3 [144].

При вирішенні завдання звичайно для визначення вирішуючого стовпця використовуються оцінки індексного рядка симплексної таблиці [144, 162]. Більш раціональним є метод «якнайшвидшого спуску», суть якого полягає в наступному. Для кожного стовпця, що відповідає перемінній, не включеній в базис, визначається оцінка індексного рядка Δ_j і мінімальне відношення вільних членів до позитивних елементів цих стовпців θ_j . Потім визначається їхній добуток, тобто добуток оцінки на відповідне мінімальне відношення. Стовпець, для якого добуток буде найбільшим, приймається за вирішуючий, відповідна йому перемінна вводиться у базис. З базису виводиться перемінна, що відповідає мінімальному відношенню вільних членів до коефіцієнтів вирішуючого стовпця. Добуток $\Delta_j\theta_j$ показує розмір зміни цільової функції. Тому, щоб скоріше досягти опти-

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

муму (якнайшвидшого спуску), з добутоків вибирається найбільший. Для першої симплексної таблиці вони такі (табл. 7.3):

Таблиця 7.3

Симплексна таблиця

C _i	Базисні змінні	C _j	-15	-10	-20	0	0	0	0	0	0	M	M	M
		План	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉	x ₁₀	x ₁₁	x ₁₂
0	x ₁₀	1000	5	10	2	1	0		0	0	0	0	0	0
M	x ₁₁	200	4	0	3	0	1	0	0	0	0	0	1	0
M	x ₁₂	600	0	3	5	0	0	1	0	0	0	0	0	1
0	x ₇	30	0,05	0,08	0,04	0	0	0	1	0	0	0	0	0
0	x ₈	80	0,2	0,4	0,3	0	0	0	0	1	0	0	0	0
0	x ₉	100	0,6	0,5	0,7	0	0	0	0	0	1	0	0	0
$\Delta_{ij} = z_{ij} - c_j$			9M + 15	18M + 10	10M + 20	M	M	M	0	0	0	0	0	0

$$\begin{aligned}
 \Delta_1 &= 9M + 15, & \vartheta_1 &= 50, & \Delta_1 \vartheta_1 &= 450M + 750; \\
 \Delta_2 &= 18M + 10, & \vartheta_2 &= 100, & \Delta_2 \vartheta_2 &= 18M + 1000; \\
 \Delta_3 &= 10M + 20, & \vartheta_3 &= 66,67, & \Delta_3 \vartheta_3 &= 666,7M + 1333,4; \\
 \Delta_4 &= M, & \vartheta_4 &= 1000, & \Delta_4 \vartheta_4 &= 1000M; \\
 \Delta_5 &= M, & \vartheta_5 &= 200, & \Delta_5 \vartheta_5 &= 200M; \\
 \Delta_6 &= M, & \vartheta_6 &= 600, & \Delta_6 \vartheta_6 &= 600M.
 \end{aligned}$$

З огляду на те, що M дуже велике число, найбільшим добутком є $\Delta_2 \vartheta_2$. Отже, вирішуючий стовпець буде другим вирішуючим рядком — перший рядок. Виходячи з цього, у базис вводиться перемінна x_2 , виводиться з базису штучна перемінна x_{10} . При виведенні з базису штучної перемінної вона цілком виключається з подальших перетворень, оскільки повертати її знову у базис немає сенсу. Перетворення і перехід до наступної симплексної таблиці робиться звичайним способом до одержання оптимального плану, що поданий у табл. 7.4.

Таблиця 7.4

Оптимальний план виробництва з урахуванням екологічної складової

C _i	Базисні змінні	C _j	Основні змінні				Додаткові змінні				
			-15	-10	-20	0	0	0	0	0	0
		План	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉
-10	x ₂	87,67	0,23	1	0	0,1	-0,067	0	0	0	0
-20	x ₃	66,67	1,33	0	1	0	0,33	0	0	0	0
0	x ₆	6,67	-7,37	0	0	-0,7	-1,467	1	0	0	0

Оцінки, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

0	x_7	20,4	-0,02	0	0	-0,08	-0,008	0	1	0	0
0	x_8	25,33	-0,29	0	0	-0,04	-0,073	0	0	1	0
0	x_9	10	-0,45	0	0	-0,05	-0,2	0	0	0	1
$\Delta_j = z_j - c_j$		-2210	-13,9	0	0	-1	-5,93	0	0	0	0

Оскільки максимальне значення цільової функції $\max L(x) = -\min(-L(x))$, то, змінивши знаки коефіцієнтів цільової функції на протилежні, ми мінімізували цю функцію. Оскільки завдання потрібно вирішити на максимум одержання прибутку (цільової функції), то $\max L(x) = -(-2210) = 2210$ грн.

Розглянемо економічну інтерпретацію оптимального плану виробництва з урахуванням екологічної складової. Усі дані, необхідні для фінансового планування: структуру виробництва, ціни на готову продукцію, виручку, матеріальні витрати, прибуток (фінансовий результат) можна взяти з підсумкової симплексної таблиці [131].

Компоненти кожного стовпця є коефіцієнтами заміщення даним технологічним способом іншого, включеного у план. Коефіцієнти лінійної форми при перемінних, що ввійшли у базис, показують прибуток від реалізації одиниці j -го виду продукції, виробництво якої вважається доцільним. Наприклад, прибуток від реалізації одиниці продукції виду I – 15 грн., виду II – 10 грн., виду III – 20 грн.

Коефіцієнти лінійної форми, включаючи і базисні перемінні, показують прибуток від реалізації продукції кожного виду, включаючи показники недовикористання матеріалів. Ці показники не сприяють збільшенню прибутку, тому що недовикористана сировина не бере участь у виробництві.

Стовпець вільних членів показує, яку кількість одиниць продукції кожного виду повинно виробляти підприємство для одержання максимального прибутку.

Оцінка індексного рядка характеризує ефективність включення у план j -ї перемінної і показує, на скільки зміниться цільова функція на кожну одиницю перемінної. Якщо в індексному рядку немає негативних оцінок, це означає, що отриманий план не може бути поліпшений і є оптимальним, лінійна форма $L(x)$ досягла свого максимального значення. У розглянутому прикладі, щоб одержати максимальний прибуток $L(x) = 2210$ грн., підприємство повинно виробити 87 одиниць продукції виду II і 67 одиниць продукції виду III. Продукцію виду I виробляти нецільово. При цьому матеріали сорту А і Б використовуються повністю ($x_4 = 0$; $x_5 = 0$), тобто залишків цих матеріалів немає; $x_6 = 6,67$ означає, що 6,67 кг сировини сорту В залишилося невикористаним. Викиди, скиди і відходи, що забруднюють навколишнє середовище, знаходяться в межах встановлених лімітів ($x_7 = 20,4$; $x_8 = 25,33$; $x_9 = 10$). Це означає, що при виробництві продукції, що відповідає оптимальному плану виробництва з урахуванням

екологічної складової, підприємство не цілком вичерпало рамки встановлених лімітів.

За результатами симплексних таблиць можна простежити зміну матеріальних і фінансових ресурсів з початку виробництва продукції і до її реалізації у зв'язку зі зміною попиту на ринку. Для цього розробляється раціональний варіант виробництва продукції на основі оптимального, що забезпечує максимальний прибуток від реалізації з урахуванням конкретних умов на ринку. Важливість такого динамічного, гнучкого відносно зовнішніх умов виробництва і реалізації продукції підходу до планування пояснюється тим, що ринок – структура гнучка, і в будь-який момент можливе виникнення необхідності зміни постановки умови завдання (у ринковій економіці у кожний відрізок часу співвідношення попиту і пропозиції продукції не постійне, не залишаються незмінними інші умови: випуск аналогічної продукції конкуруючими фірмами; ціни на матеріали; витрати на виробництво і збут готової продукції). Застосування симплексного методу у фінансовому плануванні дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх умов виробництва на ринку і показує вплив кожного чинника на кінцевий результат – максимум одержання прибутку.

Цінну фінансово-економічну інформацію представляють і коефіцієнти оцінки оптимального плану. Компоненти основних перемінних, що не увійшли до плану, показують, наскільки слід змінити кількість одиниць продукції, що увійшли до плану, при необхідності виробництва продукції способом, що не увійшов до цього плану, а також збиток, понесений від цього підприємством. У розглянутому прикладі продукція всіх трьох видів увійшла до оптимального плану виробництва. Розмір оцінок індексного рядка для базисних перемінних дорівнює нулю, тобто при такій структурі виробництва підприємство не зазнає збитку.

При застосуванні алгоритму фінансового планування на підприємстві необхідно враховувати наступні обставини.

Для коефіцієнтів заміщення основних перемінних характерне таке правило: позитивний коефіцієнт показує, на скільки скоротиться виробництво готової продукції, що увійшла до базису, при введенні до плану одиниці продукції даного виду; негативний коефіцієнт показує збільшення виробництва при включенні до плану виробництва одиниці продукції даного виду.

Для додаткових перемінних коефіцієнти заміщення показують, як слід змінити заплановане виробництво продукції при додатковому виділенні одиниці сорту відповідного матеріалу, щоб одержати зміну цільової функції на розмір оцінки, зазначеної в індексному рядку, і збільшити прибуток підприємства. Для додаткових перемінних позитивний коефіцієнт заміщення показує збільшення, а негативний – зменшення виробництва продукції відповідного виду, що увійшло до плану виробництва при додатковому виділенні одиниці сировини даного виду, у результаті чого підприємство одержить збільшення прибутку на розмір, зазначений в індексному рядку.

Оцінки індексного рядка для основних перемінних, що не ввійшли в оптимальний план, показують понесений збиток при виробництві одиниці продукції відповідного виду. Для додаткових перемінних ці оцінки показують, скільки одиниць прибутку приносить одиниця матеріалів даного виду при виробництві продукції. Так, одиниця матеріалу сорту А приносить підприємству 1 грн. прибутку; сорту Б – 5,93 грн. прибутку. Якщо оцінка індексного рядка для будь-якого сорту матеріалу буде дорівнювати нулю, це означає, що є його надлишки (у нашому прикладі є надлишки матеріалу сорту В).

Дослідження залежності додаткових змінних коефіцієнтів заміщення й оцінки індексного рядка дозволяє підприємству швидко відреагувати на зміну ринкових цін на мате-

ріали, змінюючи інтенсивність запланованих технологічних способів, при додатковому виділенні одиниць відповідного сорту матеріалу.

Вирішення завдання оптимізації фінансового планування симплексним методом із штучним базисом дозволяє проаналізувати процес виробництва з урахуванням екологічної складової і, виходячи з цього, оптимізувати його. Результатом такої оптимізації є план виробництва, що забезпечує одержання максимального фінансового результату (прибутку) і мінімального забруднення і, як наслідок, – оптимізація платежів у позабюджетні фонди.

Показники симплексної таблиці є зручним і гнучким інструментом для планування фінансових ресурсів, вибору оптимального рішення одержання максимального прибутку від виробничої діяльності. Однак рішення доцільно проводити на ПЕОМ при використанні стандартного пакета програм для вирішення завдань лінійного програмування LPX88 [4, 143]. За результатами симплексних таблиць можна простежити зміну матеріальних, фінансових ресурсів і відходів виробництва з початку виробництва продукції і до її реалізації. Гнучкість механізму цього методу дозволяє підприємству швидко орієнтуватися на ринку, підтримувати конкурентноздатність, проводити природоохоронні заходи і забезпечувати беззбитковість бізнесу.

Запропонована модель дозволяє інтегрувати природоохоронні заходи підприємства-природокористувача у систему його господарської діяльності. Сукупність виробничих, господарських і природоохоронних цілей відіграє вирішальну роль при виборі ринкової стратегії підприємства. Такий підхід дає можливість розраховувати на реальні концептуальні завдання – забезпечення сталого економічного розвитку і безпечної життєдіяльності.

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Головною метою формування економічної політики підприємства є таке використання ресурсів, яке б, з одного боку, приносило максимально можливий прибуток, а з іншого боку – витрати на виробництво і збут продукції були б мінімальні. Як відомо, ціна повинна відшкодовувати витрати виробництва і реалізації, а також забезпечувати підприємству прибуток. Ціни і цінова політика – один з найважливіших елементів ринкової економіки. Суть цінової політики товаровиробника полягає в тому, щоб опанувати певну частку ринку, забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішення інших завдань. Для досягнення успіху компанії на ринку необхідно розробляти і проводити в життя цінову політику, постійно перевіряючи її ефективність і вносячи корективи в міру необхідності [3, 68, 222, 336]. Цьому сприяє фінансове планування, прогнозування і контроль.

Ринок має потужні інструменти регулювання і координації виробництва товарів і надання послуг. Тільки вступаючи в ринкові відносини, виробник одержує суспільну оцінку наданого їм товару. Саме ця оцінка змушує виробника робити те, що потрібно споживачу.

До числа найбільш складних проблем, що виникають при аналізі ринку і його прогнозуванні, відносяться:

- 1) визначення ємності, динаміки, структури ринку і можливостей конкурентів;
- 2) оцінка власного стану на ринку і конкурентноздатність;
- 3) визначення тенденцій розвитку ринку, поведінки основних його елементів і параметрів, оцінка чинників впливу.

Ключовими чинниками фінансового становища підприємства є прибутковість, стабільність, фінансова стійкість і якість продукції. Від підприємства вимагається жорсткий контроль витрат на управління і весь бюджет компанії, роз-

ширення мережі збуту, можливість для проведення гнучкої цінової політики [173, 336, 348].

В умовах переходу до ринкової економіки загострюється проблема формування ринків збуту товарів і послуг. Більші фірми поглинають дрібні, розширяючи тим самим сферу свого впливу. Середні повинні збільшити свою рентабельність і якість запропонованих товарів. Важливе місце займає питання визначення оцінки (вартості) місць розміщення планованих і діючих підприємств відносно ринків споживчих товарів і послуг, що дають обґрунтування цінового механізму їх формування. Хоча максимальна ціна може визначатися попитом, а мінімальна – витратами, на встановлення підприємством середнього діапазону цін впливають ціни конкурентів. Підприємству необхідно знати ціни і якість товарів своїх конкурентів. Домогтися цього можна декількома способами. Компанія може доручити зробити порівняльні покупки, щоб зіставити ціни і товари. Вона може одержати прейскуранти конкурентів, закупити їх продукцію і розібрати її; може попросити покупців висловитися з приводу того, як вони сприймають ціни і якість товарів конкурентів та їх підприємства. Типи ринків і політика ціноутворення подані на рис. 7.3 [65, с.163].

Ціновий механізм формування ринків товарів і послуг дозволяє зробити правильний вибір потужностей і місця розташування підприємств, визначити ефективність їх використання, розробити оптимальний план розміщення товарів на ринку, проаналізувати та оцінити як власне становище, так і становище конкурентів. Вирішити це економічне завдання можна методами математичного моделювання.

У загальному вигляді завдання може бути сформульоване так: відомі підприємства, що постачають продукцію на ринок, їх потужності, вартість одиниці продукції на ринку, попит на товар. Потрібно визначити найбільш оптимальний варіант розміщення товару на ринку, при якому попит задовольнявся б цілком, а ефективність плану розміщення під-

приємств за розглянутим критерієм оптимальності була б найбільшою. Від якості підготовки вихідної інформації залежать результати вирішення завдання. Завдання доцільно вирішувати методом послідовного перерахування витрат, що дозволяє врахувати нелінійність зміни сумарних витрат (рис. 7.4) [71, 144, 297].

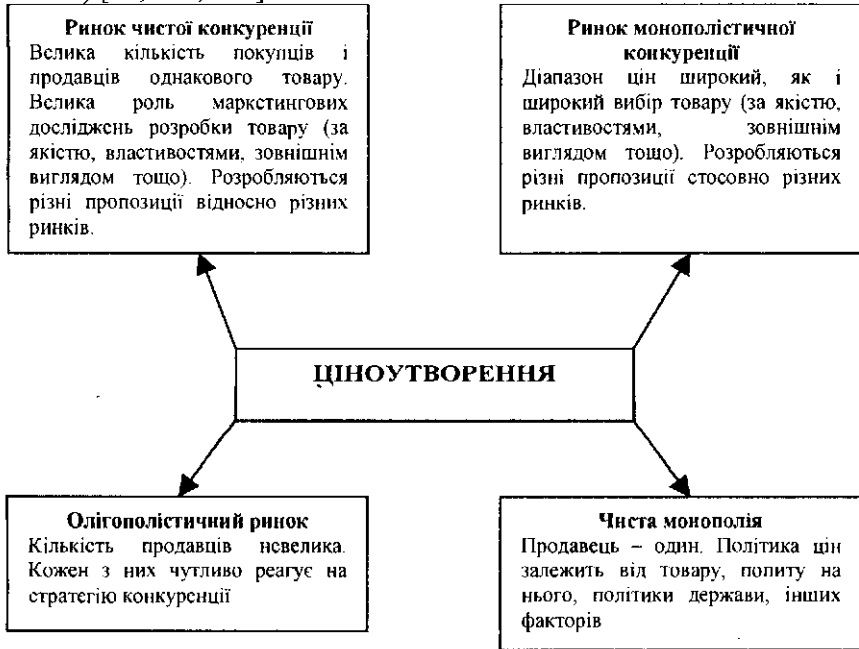


Рис. 7.3 Типи ринків і політика ціноутворення

Відповідно до прийнятого критерію ефективності розміщення, показника потужності та алгоритму вирішення завдання розміщення товару на ринку (див. рис. 7.5), економіко-математична модель буде наступною: необхідно мінімізувати сумарний розмір витрат на виробництво і збут продукції:

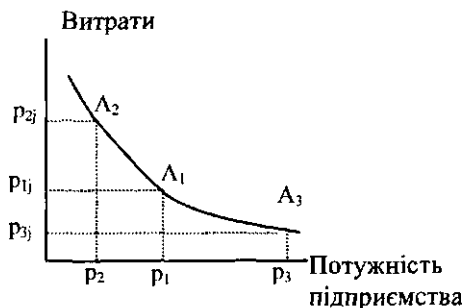


Рис. 7.4 Залежність сумарних витрат від потужності підприємства

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n p_{ij} x_{ij}, \quad (7.32)$$

при умовах:

1) загальний обсяг поставчань товару на ринки кожним підприємством повинний відповідати його розрахунковій потужності:

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} = P_i, \quad i=1, m; \quad (7.33)$$

2) попит на ринках повинний цілком задовольнятися:

$$\sum_{i=1}^m X_{ij} = b_j, \quad i=1, n; \quad (7.34)$$

3) прийнята сумарна потужність усіх включених у задання підприємств повинна перевищувати загальний попит на ринку, що відображає можливість повного задоволення попиту споживачів:

$$\sum_{i=1}^m q_i > \sum_{j=1}^n b_j; \quad (7.35)$$

4) сумарний попит всіх реальних споживачів повинний відповідати загальній розрахунковій потужності підприємств:

$$\sum_{i=1}^m P_i = \sum_{j=1}^n b_j; \quad (7.36)$$

5) перемінні не можуть приймати негативних значень:

$$X_{ij} > 0, \quad (7.37)$$

де: m – кількість можливих підприємств;

i – індекс підприємства, $i=1, m$;

n – кількість ринків (споживачів);

j – індекс ринку (споживача), $j = 1, n$;

Z – загальна сума приведених витрат на виробництво і реалізацію продукції;

b_j – попит на j -му ринку (у j -го споживача);

P_i – розрахункова потужність i -го підприємства;

r_{ij} – витрати на збут і реалізацію одиниці продукції i -го підприємства на j -му ринку;

X_{ij} – попит, на товар i -го підприємства на j -му ринку.

Відповідно до економіко-математичної моделі і прийнятого алгоритму рішення складемо вихідну матрицю задачі (див. табл. 7.5). У першому стовпці матриці вказують пункти розміщення підприємств, в останньому стовпці – розрахункову потужність, що визначається в процесі вирішення завдання. Ринки (споживачі) відображаються по горизонталі матриці, а попит на них – в останньому рядку матриці. У правому верхньому куту кліток матриці проставлені сумарні витрати на реалізацію і збут одиниці продукції (ціни на ринках).

Блок-схема вирішення завдання подана на рис. 7.5. Заповнену вихідну матрицю завдання вирішують, використовуючи загальний принцип завдань лінійного програмування, що полягає в поетапному, послідовному переході від вихідного базисного варіанта (плану) до оптимального.

Таблиця 7.5

Вихідна матриця завдання розміщення

Підприємства	Ринки (споживачі)						Потужність підприємств
	B_1	B_2	...	B_i	B_{i+1}	...	B_n
A_1	p_{11} x_{11}	p_{12} x_{12}	...	p_{1i} x_{1i}	p_{1i+1} $x_{1i+1} = 1$	...	p_{1n} x_{1n}
A_2	p_{21} x_{21}	p_{22} x_{22}	...	p_{2i} x_{2i}	p_{2i+1} $x_{2i+1} = 1$	...	p_{2n} x_{2n}
...	...	...	...	...	...	...	...
A_i	p_{i1} x_{i1}	p_{i2} x_{i2}	...	p_{ii} x_{ii}	p_{ii+1} $x_{ii+1} = 1$	...	p_{in} x_{in}
...	...	...	...	...	...	...	...
A_m	p_{m1} x_{m1}	p_{m2} x_{m2}	...	p_{mi} x_{mi}	p_{mi+1} $x_{mi+1} = 1$	...	p_{mn} x_{mn}
Попит на ринках	b_1	b_2	...	b_i	b_{i+1}	...	b_n

Перший базисний план можна скласти різними способами: північно-західного кута, мінімального елемента у стовпці, найменшого елемента в матриці, методом апроксимації Фогеля, методом подвійної переваги тощо. [144, 297]. Базисним є план, що задовольняє умовам завдання, а також вимозі повного задоволення попиту на ринках (споживачів). Від того, наскільки базисний розподіл близький до оптимального, залежить кількість ітерацій (переходів) перерахування планів для остаточного вирішення завдання.

На конкретному прикладі розглянемо механізм забезпечення монополістичного панування на ринку товарів, особливості конкурентної боротьби великих і дрібних підприємств.

Підприємства A_1, A_2, A_3, A_4 виробляють запасні частини семи видів ($B_1, B_2, B_3, B_4, B_5, B_6, B_7$). Необхідно вирішити питання про визначення ринків збуту товару для кожного підприємства через оцінку можливостей як їх самих, так і

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
 Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

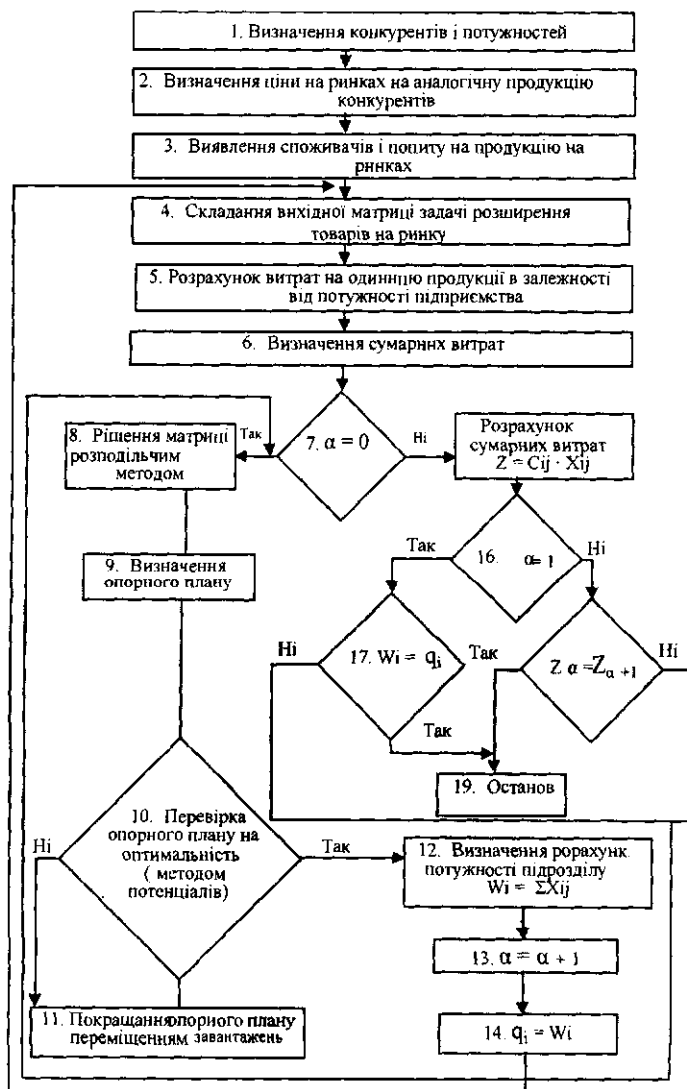


Рис. 7.5. Блок-схема моделювання ринкового цінового механізму

конкретних споживачів (ринків збуту). Тут можливі різні варіанти.

Перший варіант – усі підприємства є дочірніми одного об'єднання, тобто основа їх фінансової діяльності одноманітна, взаємозалежна і погоджена.

Другий варіант – кожне підприємство є приватною власністю окремих підприємців, тобто по суті їхня фінансова діяльність відособлена, самостійна і не залежить від діяльності інших компаній.

Таким чином, якщо в першому варіанті ставиться мета, щоб досягти максимального прибутку в цілому від діяльності всіх підприємств, то в другому – до максимуму прибутку прагне кожна окрема компанія.

Третій варіант, по суті, є змішаним, оскільки в ньому розглядаються підприємства, що відносяться як до першого, так і до другого варіанта.

Приклад. Розглянемо перший варіант. Припустимо, що всі підприємства є дочірніми одного об'єднання. У табл. 7.6 подані вихідні дані щодо кількості виробленої продукції (потужності підприємств), а також ціни на ринку на падачу продукцію, що є базою цін, запропонованих кожним підприємством споживачу.

Таблиця 7.6

Вихідні дані

Підприємства	Потужність підприємства, тис. од.	Ціни на ринку на одиницю продукції, грн./од.						
		B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7
A_1	1305	3	51	11	4	62	3	42
A_2	1986	2	40	8	5	60	8	44
A_3	1046	6	42	12	7	53	7	38
A_4	111	7	56	14	9	52	6	46
Попит, тис.од.		2041	1906	26	285	108	37	45

До рішення будемо підходити з погляду, що діяльність усіх підприємств взаємозалежна і погоджена. Вирішити завдання оптимального розміщення товару на ринку дозволяє розподільний метод, заснований на теорії подвійності лінійного програмування. Суть цього методу полягає в тому, що за умовами вихідного завдання може бути сформульоване завдання, двоїсте до початкового, причому параметри їх щільно взаємозалежні [144, 297].

Основна теорема подвійності говорить: якщо одне із завдань двоїстої пари має оптимальне рішення, то інше завдання також має рішення, причому максимальне значення цільової функції вихідного завдання і мінімальне значення цільової функції двоїстого завдання чисельно рівні.

Математичну модель вихідного завдання розміщення підприємств на ринках можна представити так:

$$X_{11} + X_{12} + X_{13} + X_{14} + X_{15} + X_{16} + X_{17} = 1305$$

$$X_{21} + X_{22} + X_{23} + X_{24} + X_{25} + X_{26} + X_{27} = 1986$$

$$X_{31} + X_{32} + X_{33} + X_{34} + X_{35} + X_{36} + X_{37} = 1046$$

$$X_{41} + X_{42} + X_{43} + X_{44} + X_{45} + X_{46} + X_{47} = 111$$

$$X_{11} + X_{21} + X_{31} + X_{41} = 2041$$

$$X_{12} + X_{22} + X_{32} + X_{42} = 1906$$

$$X_{13} + X_{23} + X_{33} + X_{43} = 36$$

$$X_{14} + X_{24} + X_{34} + X_{44} = 285$$

$$X_{15} + X_{25} + X_{35} + X_{45} = 108$$

$$X_{16} + X_{26} + X_{36} + X_{46} = 37$$

$$X_{17} + X_{27} + X_{37} + X_{47} = 45$$

Необхідно знайти мінімальне значення функції:

$$Z(X) = 3X_{11} + 51X_{12} + 11X_{13} + 4X_{14} + 62X_{15} + 3X_{16} + 42X_{17} + 2X_{21} + 40X_{22} + 8X_{23} + 5X_{24} + 60X_{25} + 8X_{26} + 44X_{27} + 6X_{31} + 42X_{32} + 12X_{33} + 7X_{34} + 53X_{35} + 7X_{36} + 38X_{37} + 7X_{41} + 56X_{42} + 14X_{43} + 9X_{44} + 52X_{45} + 6X_{46} + 46X_{47}$$

Сформулюємо математичну модель двоїстого завдання, для чого введемо чотири змінні U_1, U_2, U_3, U_4 (за кількістю місць розміщення підприємств) і 7 змінних $V_1, V_2, V_3, V_4, V_5, V_6, V_7$ (за кількістю споживачів). Спеціальна таблиця (табл. 7.7) значно полегшить процес укладання математичної моделі двоїстого завдання.

У першому рядку таблиці записують усі змінні вихідного завдання, у першому стовпці – усі змінні двоїстого завдання, в останньому рядку – коефіцієнти лінійної функції двоїстого завдання. У прямокутнику, що утворився в результаті обмеження, стовпцями записують коефіцієнти при змінних вихідного завдання – це матриця вихідного завдання [144, 297].

Таблиця 7.7

Таблиця математичної моделі двоїстого завдання

	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{17}	...	X_{47}	
U_1	1	1	1	1	1	1	1	...	0	1305
U_2	0	0	0	0	1	1	1	...	0	1986
U_3	0	0	0	0	0	0	0	...	0	1046
U_4	0	0	0	0	0	0	0	...	1	111
V_1	1	0	0	0	0	0	0	...	0	2041
V_2	0	1	0	0	0	0	0	...	0	1906
V_3	0	0	1	0	0	0	0	...	0	26
V_4	0	0	0	1	0	0	0	...	0	285

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{17}	...	X_{47}	
V_5	0	0	0	0	1	0	0	...	0	108
V_6	0	0	0	0	0	1	0	...	0	37
V_7	0	0	0	0	0	0	1	...	1	45
	3	51	11	4	62	3	42	...	45	

Щоб одержати, наприклад, перше обмеження двоїстого завдання, треба знайти суму добутків чисел, що стоять у стовпці під X_{11} , на відповідні змінні першого стовпця; для одержання другого обмеження – суму добутків чисел, що стоять під X_{12} , на відповідні перемінні першого стовпця тощо. Числове значення обмеження відповідає коефіцієнтам цільової функції прямого завдання в останньому рядку табл. 7.7. Вирази для цільової функції утворюються як сума добутків перемінних правого стовпця на відповідні числові значення останнього стовпця.

За допомогою таблиці складають двоїсте завдання, що формулюється так:

знайти рішення системи обмежень:

$$U_1 + V_1 = 3;$$

$$U_1 + V_2 = 51;$$

$$U_1 + V_3 = 11;$$

$$U_1 + V_4 = 4;$$

$$U_1 + V_5 = 62;$$

$$U_1 + V_6 = 3;$$

$$U_1 + V_7 = 42 \text{ і т.д.};$$

максимізувати цільову функцію:

$$Z(X) = 1305U_1 + 1986U_2 + 1046U_3 + 111U_4 + 2041V_1 + \\ + 1906V_2 + 26V_3 + 285V_4 + 108V_5 + 37V_6 + 45V_7.$$

Помітимо, що всі обмеження вихідного завдання мають вигляд рівностей, тому змінні двоїстого завдання ($U_1, U_2, U_3, U_4, V_1, V_2, V_3, V_4, V_5, V_6, V_7$) можуть приймати негативні значення. У практичних розрахунках змінні двоїстого завдання визначають безпосередньо в матриці та їх використовують для перевірки рішення на оптимальність, а також для економічної інтерпретації вмісту завдання.

За умовами матричної моделі завдання складемо початкову матрицю (табл. 7.8). Її рядки відображають розміщення потужностей підприємств, а останній рядок – загальний попит на ринках (споживачів). У стовпцях записані потреби в товарі, а в останньому стовпці – можливий розмір потужності підприємств.

Кожну клітину матриці можна інтерпретувати як комунікацію між відповідним підприємством і споживачем, а число, поставлене у верхньому правому куті клітини матриці, відображає ціну товару на ринку (витрати на реалізацію і збут продукції) по кожному виду товару і характеризує доступність ціни для споживача.

Таблиця 7.8

Вихідна матриця завдання

Підприємство	Потенціали рядків	Ринки (споживачі)							Потужність підприємства, тис. од.
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	
		Потенціали рядків							
		3	41	9	4	49	3	37	
A ₁	0	3	51	11	4	62	3	42	1305
A ₂	-1	2	40	8	5	60	8	44	1986
A ₃	+1	6	42	12	7	53	7	38	1046
A ₄	+3	7	56	14	9	52	6	46	111
Попит, тис. од.		2041	1906	36	285	108	37	45	4448

В цілому економічний зміст вихідної матриці полягає в тому, що вона характеризує такий стан підприємств, коли товар на ринки ще не поставлений, потужності не використовуються, витрат на перевезення немає, тому цільова функція $Z(X) = 0$.

Далі будь-яким способом здійснюється розподіл товару на ринку (споживачам) і складається припустимий план розміщення (табл. 7.9). Перший припустимий план отриманий методом північно-західного кута [144, 297]. Припустимим вважається план, в якому всі потужності розподілені, а попит споживачів цілком задоволений. Це відповідає тому, що процес надходження товару на ринки початий, з'являються витрати на виробництво і реалізацію продукції, цільова функція збільшується і стає більше нуля. Отриманий розподіл (перший припустимий план) перевіряють на оптимальність за допомогою потенціалів (спеціальних чисел), а якщо воно не оптимальне, то здійснюють перехід до нового розподілу. І так доти, поки не буде отриманий оптимальний план розміщення товару на ринку. Цільова функція при цьому досягає свого мінімуму.

Результат вирішення поставленого завдання методом північно-західного кута поданий у табл. 7.10, перевірка його на оптимальність здійснена за допомогою методу потенціалів. Вирішенням завдання є оптимальний план розміщення товарів, вироблених підприємствами на ринку, розрахований з погляду мінімізації витрат на їх виробництво і збут.

Розглянемо економічну інтерпретацію результатів вирішення завдання. Усі дані, що стосуються діяльності підприємств, включені до оптимального плану розміщення товарів на ринку (табл. 7.10). Потужність підприємств і попит на ринку занесені до правого крайнього стовпця і нижнього рядка розподільної матриці (оптимального плану) відповідно і є обмежувальними умовами завдання. Кожна клітина матриці відповідає можливому варіанту продажу товару на ринку.

Таблиця 7.9

Перший припустимий план розміщення товарів на ринку

Підприємства	Потенціали рядків	Ринки (споживачі)							Потужність підприємства, тис. од.
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	
		Потенціали стовбців							
		3	41	9	4	49	3	37	
A ₁	0	³ 1305	51	11	4	62	3	42	1305
A ₂	-1	² 736	⁴⁰ 1250	8	5	60	8	44	1986
A ₃	+1	6	⁴² 656	¹² 26	⁷ 285	53 79	7	38	1046
A ₄	+3	7	56	14	9	⁵² 29	⁶ 37	⁴⁶ 45	111
Попит, тис. од.		2041	1906	36	285	108	37	45	4448

Підприємство A₁ постачає 986 тис. од. запасних частин виду 1 споживачу B₁, 285 тис. од. продукції виду 4 споживачу B₄ і 34 тис. од. запасних частин виду 6 споживачу B₆. Ціни на одиницю цих видів продукції для підприємства A₁ – 3; 4 і 3 грн. відповідно. Потужність підприємства – 1305 тис. од. Виробництвом запасних частин виду 2 займаються підприємства A₂ і A₃. Вони постачають цю продукцію споживачу B₂ у кількості 905 тис. од. – A₂ (ціна на ринку – 40 грн./од.) і 1001 тис. од. – A₃ (ціна – 42 грн./од.). Попит на цей вид продукції складе 1906 тис. од.

Таблиця 7.10

Оптимальний план розміщення товарів на ринку

Підприємства	Потенціали рядків	Ринки (споживачі)							Потужність підприємства, тис. ед.
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	
		Потенціали стовбців							
		3	41	9	4	49	3	37	
A ₁	0	³ 986	51	11	⁴ 285	62	³ 34	42	1305
A ₂	-1	² 1055	⁴⁰ 905	8 26	5	60	8	44	1986
A ₃	+1	6	⁴² 1001	12	7	53	7	³⁸ 45	1046
A ₄	+3	7	56	14	9	⁵² 108	⁶ 3	46	111
Попит, тис. од.		2041	1906	36	285	108	37	45	4448

Виходячи з теорії подвійності завдань лінійного програмування, потенціали рядків і стовпців зовсім не випадкові цифри, а мають певний економічний зміст і значення. Їх співвідношення визначають перевагу розміщення товару того або іншого підприємства на ринку. Так, потенціал першого рядка, що відповідає оцінці підприємства A_1 , дорівнює нулю (тут, відповідно до правила потенціалів, можна задати будь-яке число, що по суті стає базою відліку або порівняння), потенціали другого, третього і четвертого рядків дорівнюють відповідно -1 ; $+2$ і $+3$. Це означає, що підприємство A_2 має переваги в розміщенні своїх товарів у порівнянні з іншими компаніями, оскільки значення потенціалу для нього найнижче ($-1 < 0$). Якщо порівнювати підприємства A_3 і A_4 , то перевагу має A_3 , тому що $+1 < +3$.

Перевага одного підприємства перед іншим пояснюється тим, що їх потужності і кількість продукції, що постачається на ринок, різні. Найбільша потужність у підприємства A_2 – 1986 тис., найменша – A_4 (111 тис.). Різні також ціни на продукцію на ринку. Так, ціна одиниці запасних частин виду 1 на підприємстві A_1 – 3 грн., A_2 – 2 грн. Ціна запасних частин виду 2 на ринку B_2 для підприємства A_2 – 40 грн./од., а A_3 – 43 грн./од. Саме ця різниця в цінах і несе в собі оцінку можливостей підприємств.

Потенціали стовпців визначають максимальні ціни по видах продукції стосовно підприємств. Так, запасні частини виду 4 виробляє тільки підприємство A_1 (ціна на ринку складає 4 грн./од. і є мінімальною), вона може бути єдиною, оскільки встановлюється однією компанією. Виробництвом продукції виду 1 займаються підприємства A_1 і A_2 . Витрати на неї різні – 3 і 2 грн./од. відповідно, отже і ціни на цей вид товару неоднакові.

Виходячи з оцінок можливостей підприємств, можна бачити перспективи їх розвитку. З наведеного приклада видно, що більш перспективним є підприємство A_2 . Можливість збільшення виробництва запасних частин видів 1 і 2 забезпечить зниження ціни на 1 грн./од. ($3 - 2$) для 986 тис. од. і на 2 грн./од. ($42 - 40$) для 1001 тис. відповідно.

Розглянемо другий варіант оцінки можливостей підприємств. Скористаємося умовою попереднього завдання. Однак до його вирішення будемо підходити з наступних припущень. Кожне підприємство прагне до одержання максимуму прибутку за рахунок мінімізації витрат на вироблений товар. Витрати, зображені в табл. 7.10, є базою цін, які підприємства можуть встановити на ринку. Збільшення обсягу продажів буде визначатися, виходячи з попиту на відповідні види продукції. Рішення завдання за таких умов знаходиться шляхом використання, у першу чергу, комунікацій, незначних витрат, тобто пропонуються найбільш низькі ціни на вироблену продукцію. Рішення завдання подане в табл. 7.11.

Результат вирішення завдання (див. табл. 7.11) отриманий з огляду на перерахування витрат на одиницю виробленої продукції у зв'язку із зміною кількості виробленого товару (потужності підприємств) A_2 і A_3 (2987 тис. і 45

тис. відповідно). Перерахування робиться за тими ж залежностями, які використані при укладанні вихідної матриці завдання. Потужність підприємств A_1 і A_4 змінилася незначно, тому ціни по їхніх комунікаціях не перераховувалися.

Оптимальний план розміщення (див. табл. 7.11) дає можливість розрахувати мінімальні витрати підприємств на виробництво продукції: для компанії A_1 вони складуть 4209 тис. грн. ($3 \times 986 + 4 \times 285 + 3 \times 37$), для A_2 – 75571 тис. грн. ($1 \times 1055 + 39 \times 1906 + 7 \times 26$), для A_3 – 1755 тис. грн. (39×45), а для A_4 – 5616 тис. грн. (52×108). Загальна сума витрат складе 87151 тис. грн. ($4209 + 75571 + 1755 + 5616$).

Щоб перевірити правильність вирішення завдання, можна скористатися властивостями подвійності завдань лінійного програмування і розрахувати цільову функцію за допомогою потенціалів. Абсолютне значення функції прямого і двоїстого завдання повинні збігатися, у протилежному випадку допущена помилка. Цільова функція двоїстого завдання складе:

$$L(x) = 1308 \times 0 + 2987 \times (-2) + 45 \times 2 + 108 \times 3 + 2041 \times 3 + 1906 \times 41 + 26 \times 9 + 285 \times 4 + 108 \times 49 + 37 \times 3 + 45 \times 37 = 87151 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 7.11

Оптимальний план розміщення товарів на ринку з урахуванням перерахування витрат

Підприємства	Потенціали рядків	Ринки (споживачі)							Потужність підприємства, тис. од.
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	
		Потенціали стовбців							
		3	41	9	4	49	3	37	
A ₁	0	³ 986	51	11	⁴ 285	62	³ 37	42	1308
A ₂	-2	¹ 1055	³⁹ 1906	⁷ 26	4	59	7	43	2987
A ₃	+2	7	⁴³ 0	13	8	54	8	³⁹ 45	45
A ₄	+3	7	56	14	9	⁵² 108	⁶ 0	46	108
Попит, тис. од.		2041	1906	26	285	108	37	45	4448

Значення цільової функції прямого і двоїстого завдання за абсолютним розміром збіглися, отже воно вирішене вірно. Тепер розглянемо це ж завдання в декілька іншому аспекті. На підставі властивості подвійності завдань лінійного програмування визначимо оцінки можливостей підприємств [297, с. 64].

Виходячи з правила потенціалів,

$$U_i + V_j = p_{ij}, \quad (7.38)$$

де: p_{ij} – питомі витрати на виробництво продукції в заповненій клітинці, розташованій на перетинанні i -го рядка і j -го стовпця;

U_i, V_j – потенціали відповідно стовпця і рядка.

Потенціал U_1 звичайно приймають рівним нулю, після чого легко знаходять значення інших потенціалів.

Поліпшити обраний розподіл товару на ринку можливо тільки за рахунок перерозподілу зв'язків і завантаження незайнятих клітинок, для чого за допомогою оцінок визначають ефективність невикористаних комунікацій. Оцінки незайнятої клітки Δ_{ij} розраховують по формулі:

$$\Delta_{ij} = p_{ij} - (U_i + V_j). \quad (7.39)$$

Для кліток матриці можливі три випадки оцінок.

Перший випадок – оцінка дорівнює нулю. Це означає, що використання даної комунікації не змінює ефективності плану розміщення товару на ринку, тобто отриманий за рахунок використання даної комунікації план розміщення є альтернативним за ефективністю до розрахункового (можливо декількох варіантів розміщення однакової ефективності).

Другий випадок – оцінка клітини позитивна. Це вказує на те, що дана комунікація щодо інших є неефективною, її використання веде до росту витрат і ціни виробленої продукції.

Третій випадок – оцінка клітки негативна. Це вказує на те, що отриманий план розміщення не є оптимальним і дана комунікацією більш ефективна, ніж використовувані, і якщо її завантажити, то той же обсяг продукції можна виробити і продати з меншими витратами. У такому випадку рішення завдання вважається незакінченим, тому що може бути отримане нове, більш ефективне рішення за рахунок перерозподілу кількості товарів у клітку з негативною оцінкою. Якщо є декілька таких кліток, то в першу чергу завантажуються більш ефективна, тобто та, у якої негативна оцінка за абсолютним розміром найбільша.

Оцінки характеризують зміну цільової функції на величину самої оцінки у розрахунку на одиницю продукції. При позитивній оцінці цільова функція збільшується, при негативній – зменшується, при нульовій – залишається без зміни. Оцінки заповнених клітин завжди дорівнюють нулю, оскільки вони включені в план і перевіряти їх нема сенсу.

Перевага місця розміщення підприємства A_2 у порівнянні з A_3 дала можливість завоювати ринок B_2 і знизити витрати, а отже, і ціни на ньому на 4 грн./од. (43 – 39). Витрати і ціни на запасні частини виду 6 на ринку B_6 знизилися на 3 грн./од. (6 – 3) для 3 тис. штук.

Про конкурентноздатність підприємств можна сказати наступне. Підприємство A_2 знаходиться в більш вигідному положенні, ніж інші (потенціал рядка дорівнює –2). Це дає йому можливість додаткового постачання товару на ринки B_4 і B_7 . Воно має реальну можливість стати моно-

полістом на ринку цих товарів. Монополія, природно, має як переваги, так і недоліки. Так, ми розглядали оптимальний план розміщення продукції на ринку (див. табл. 3.5), при якому підприємства були дочірніми одного об'єднання. Загальна сума витрат на постачання продукції в обсязі 4448 тис. склала 92104 тис. грн. ($3 \times 986 + 4 \times 285 + 3 \times 34 + 2 \times 1055 + 40 \times 905 + 8 \times 26 + 42 \times 1001 + 38 \times 45 + 52 \times 108 + 6 \times 3$). У той же час витрати на обслуговування такого ж ринку збуту могли б бути 87151 тис. грн. за умови зняття обмежень на кількість товару, що постачається. Якщо ж підприємство A_2 зможе обслужити весь ринок, то його витрати будуть декілька меншими за рахунок збільшення обсягу виробленої продукції, однак ціни на неї будуть менш обмежені в рості, ніж за наявності конкурентних підприємства-виробників.

Розглянемо третій варіант оцінки можливостей підприємств. Припустимо, що підприємства A_1 і A_2 належать одній організації, їх фінансова діяльність однорідна, взаємозалежна і погоджена. Тому вирішення питання щодо закріплення за ними ринків збуту здійснюється з урахуванням обмеження кількості продукції, що постачається. Підприємства A_3 і A_4 є приватною власністю, що належить окремим підприємцям. Закріплення за ними ринків розглядається без обмежень кількості продукції, оскільки обсяг продукції в основному визначається попитом на ринку.

Вирішення завдання здійснюється в єдиній матриці (табл. 7.12). В результаті вирішення завдання маємо: підприємство A_1 виробляє запасні частини видів 1, 4, 6 і постачає їх на ринки B_1 , B_4 , B_6 , підприємство A_2 – продукцію видів 1, 2, 3. Приватне підприємство A_3 займається постачанням товарів на ринки B_2 і B_7 , а A_4 – на ринок B_5 . Підприємство A_2 займає найбільш вигідне положення щодо розміщення своїх послуг (потенціал місця -2 , тобто нижче базисного на 2 од.). Воно може розширити ринок збуту при збільшенні обсягу виробництва запасних частин виду 1 на 986 тис., тому що витрати в нього на 2 грн./од. менше, ніж у компанії A_1 (3–1) (табл. 7.13). Можливе додаткове обслуговування ринку B_4 в обсязі 285 тис. (витрати підприємств A_1 і A_2 по цьому виду послуг однакові – 4 грн./од.), але при збільшенні обсягу виробництва підприємством A_2 витрати цієї організації будуть декілька менше. Менш конкурентноздатним є підприємство A_4 , тому що потенціал його місця розміщення $+3$, тобто вище базисного на 3 од., і підприємства A_2 – на 5 од. (3–(–2)). Щоб підвищити свою конкурентноздатність, йому необхідно знизити витрати на виробництво і постачання продукції.

Економіко-математичний аналіз дозволяє досліджувати оптимальний план розміщення при необхідності введення додаткових умов або вимог, визначити напрямки подальшого удосконалення системи розміщення товару на ринку і прогнозувати наслідки таких змін.

Наприклад, збільшення попиту на запасні частини 7 дозволить збільшити обсяг їх виробництва приватному підприємству A_3 , тому що в

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

нього найнижчі витрати, що складають 39 грн./од. Це надасть йому можливість підвищити конкурентноздатність своєї продукції на ринку.

Таблиця 7.12

Оцінка розміщення товарів на ринку послуг при змішаному варіанті

Під-приєм-ства	Поте-нціали рядків	Ринки (споживачі)							Потуж-ність підприєм-ств, тис. од
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	B ₅	B ₆	B ₇	
		Потенціали стовбців							
		3	41	9	4	49	3	37	
A ₁	0	3986	51	11	4285	62	³ ₃₇	42	1308
A ₂	-2	11055	391405	⁷ ₂₆	4	59	7	43	2486
A ₃	+2	7	43501	13	8	54	8	³⁹ ₄₅	546
A ₄	+3	7	56	14	9	52108	⁶ ₀	46	108
Попит, тис. од		2041	1906	26	285	108	37	45	4448

На підставі зазначеного можна зробити висновок, що в процесі ухвалення рішення про розміщення товару на ринку можлива безліч різних варіантів. Однак, знаючи наслідки змін, можна економічно обґрунтувати той або інший варіант, обрати оптимальний для встановлення ціни на вироблену продукцію, проаналізувати конкурентноздатність підприємства.

Ціновий механізм формування ринків товарів і послуг дозволяє визначити оптимальний рівень цін виробленої підприємством продукції. Під оптимальним рівнем цін розуміється найбільш прийнятний, у сформованих ринкових умовах, розмір ціни на товар з урахуванням аналізу цін конкурентів, оцінки витрат, забезпечення прибутку. Ціновий механізм дозволяє проводити аналіз стійкості оптимального рівня цін товарів на ринку (оптимального плану). Здійснювати його доцільно за допомогою коефіцієнтів цільової функції; він можливий у двох напрямках: аналіз коефіцієнтів у цільовій функції при вільних перемінних і аналіз коефіцієнтів при базисних перемінних.

Стійкість оптимального плану визначається інтервалами коефіцієнтів цільової функції, при яких не відбувається зміни отриманого оптимального рішення.

Стійкість плану при зміні коефіцієнтів цільової функції при вільних перемінних, тобто перемінних, що не увійшли до оптимального плану розміщення товару, визначають за допомогою оцінок для перевірки про-

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

міжних рішень на оптимальність [144, 297]. В оптимальному плані розміщення всі оцінки для небазисних перемінних повинні бути позитивними:

$$p_{ij} - (U_i + V_j) \geq 0, \quad (7.40)$$

звідки:

$$\max \Delta_{ij} = p_{ij} - (U_i + V_j), \quad (7.41)$$

де: $\max \Delta_{ij}$ – максимально припустима зміна коефіцієнта цільової функції при ij -ій змінній, що не призводить до зміни плану розміщення (або збитки, що будуть отримані при включенні у план даної змінної з одиничною виробничою потужністю);

p_{ij} – коефіцієнт цільової функції при змінних, які

не увійшли до базису;

U_i, V_j – відповідно потенціали i -го рядка і j -го стовпця

оптимальної матриці.

Аналіз комунікацій, не включених у план розміщення, спрямований на оцінку їх ефективності. Підвищення ефективності комунікацій пов'язане із здатністю підприємства зменшити витрати на виробництво продукції. До оптимального плану розміщення товарів на ринку багато комунікацій не включені. Однак цікаво знати, за яких умов вони можуть бути вигідні з точки зору поставленого в завданні критерію. Для проведення такого аналізу в табл. 7.13 приведені дані, що показують, на скільки мають бути знижені витрати на виробництво і збут продукції, щоб включення даних комунікацій у план розміщення стало можливим.

Правильність виконаних розрахунків можна перевірити методом підстановки граничних значень цільової функції у матрицю з оптимальним розподілом і перевірки плану розміщення за допомогою потенціалів, з можливістю включення в план небазисних перемінних з новими значеннями коефіцієнтів. У прикладі, що розглядався раніше (див. табл. 7.12), отриманий розподіл товарів на ринку не може бути поліпшений за рахунок заповнення незайнятих клітинок, оскільки всі оцінки дорівнюють нулю, що є додатковим контролем правильності проведених розрахунків. У межах значень, зазначених у табл. 7.13, зміни коефіцієнтів цільової функції при небазисних перемінних плану розміщення не буде, що забезпечить мінімальне значення цільової функції, тобто загальних витрат на виробництво і постачання товарів на ринку.

Аналіз коефіцієнтів цільової функції дає цінний матеріал для економічних досліджень. Відносно невелика зміна витрат на виробництво продукції (див. табл. 7.13) потрібна для того, щоб стало можливим використання наступних комунікацій: A_4B_1 (товари, що постачаються підприємством A_4 на ринок B_1); A_1B_3 ; A_2B_4 ; A_3B_1 ; A_3B_3 ; A_3B_4 ; A_4B_3 ; A_4B_4 і т.д. Включення в план таких комунікацій, як A_1B_5 , A_3B_5 ; A_4B_2 й ін., призведе

до різкого збільшення витрат, тому що ліквідація збитковості відповідних комунікацій пов'язана з великими труднощами і зростанням витрат.

Таблиця 7.13

Оцінки небазисних перемінних

Комунікації	Змінні	p_{ij}	$p_{ij} - \max \Delta_{ij}$	$\max \Delta_{ij}$, грн.	$\max \Delta_{ij}$, % до p_{ij}
A_1B_2	X_{12}	51	41	10	19,61
A_1B_3	X_{13}	11	9	2	18,18
A_1B_5	X_{15}	62	49	13	20,97
A_1B_7	X_{17}	42	37	5	11,90
A_2B_4	X_{24}	4	2	2	50,00
A_2B_5	X_{25}	59	47	12	20,34
A_2B_6	X_{26}	7	1	6	85,71
A_2B_7	X_{27}	43	35	8	18,60
A_3B_1	X_{31}	7	5	2	28,57
A_3B_3	X_{33}	13	11	2	15,38
A_3B_4	X_{34}	8	6	2	25,00
A_3B_5	X_{35}	54	51	3	5,55
A_3B_6	X_{36}	8	5	3	37,50
A_4B_1	X_{41}	7	6	1	14,28
A_4B_2	X_{42}	56	44	12	21,43
A_4B_3	X_{43}	14	12	2	14,28
A_4B_4	X_{44}	9	7	2	22,22
A_4B_7	X_{47}	46	40	6	13,04

Максимальне збільшення коефіцієнтів цільової функції при ij -ій базисній перемінній (комунікацій, задіяних планом) визначають наступним способом. Знаючи, що мінімальне значення дорівнює нулю $p_{ij} - (U_i + V_j) = 0$, для початку знаходимо потенціал або рядка, або стовпця. Припустимо, що стовпця, тоді $V_j = p_{ij} - U_i$. Оскільки потенціали рядків в оптимальній матриці відомі, знаходимо мінімальне значення потенціалів стовпців для незаповнених кліток і відображаємо їх у матриці, потім знаходимо максимального припустиме значення витрат для базисних перемінних (як суму потенціалів рядка і стовпця).

Так, для комунікацій A_1B_1 (див. табл. 7.12) розрахуємо максимальні витрати, що не призводять до зміни оптимального плану. Для цього виберемо потенціали рядків незавантажених клітин першого стовпця оптимальної матриці, що дорівнюють відповідно +2 і +3, а відповідні їм витрати $p_{31} = 7$, $p_{41} = 7$. Отже, $V_{31} = 7 - 2 = 5$; $V_{41} = 7 - 3 = 4$. Обираємо найменше значення потенціалу стовпця, тобто 4. Звідси гранично припустиме значення складе $\max p_{11} = \min V_1 + U_1 = 4 + 0 = 4$.

Розраховані таким чином межі росту витрат на виробництво і постачання продукції за допомогою комунікацій, за яких оптимальний план розміщення залишається незмінним, приведені в табл. 7.14. Із табл. 7.14 видно, що по деяких комунікаціях вже незначна зміна витрат призведе до перегляду плану розміщення.

Таблиця 7.14

Оцінки базисних змінних

Комунікації	Базисні змінні	Витрати на одиницю продукції, грн.	
		вихідні	максимальні
A_1B_1	X_{11}	3	4
A_1B_4	X_{14}	4	6
A_1B_6	X_{16}	3	6
A_2B_1	X_{21}	1	2
A_2B_2	X_{22}	39	49
A_2B_3	X_{23}	7	9
A_3B_2	X_{32}	43	53
A_3B_7	X_{37}	39	44
A_4B_5	X_{45}	52	55

Найменше значення витрат по комунікаціях складає 1 грн. на одиницю виробленої продукції (4–3; 2–1), найбільше – 10 грн./од. (49–39; 53–43). Це означає, що збереження стабільності оптимального плану буде досягнуто за рахунок скорочення витрат у першу чергу по комунікаціях A_1B_1 і A_2B_1 : чим більше скорочуються витрати, тим вища стабільність плану. Межею скорочення витрат по цій комунікації є 2 грн./од., тому що подальша стабільність плану буде залежати від скорочення витрат по комунікації A_1B_4 (6–4).

Максимально можливе й однакове збільшення всіх базисних переміщень, що не призводить до перегляду оптимального плану, визначається значенням мінімальної оцінки всіх незавантажених клітин, тобто план розміщення буде стійкий, якщо збільшення витрат по базисних комунікаціях відбудеться в межах розміру мінімальної оцінки всіх незавантажених клітин.

У нашому прикладі мінімальна оцінка клітини в матриці складає +1 (клітина A_4B_1). Це означає, що якщо витрати по всіх базисних комунікаціях зростуть на 1 грн., то план розміщення залишиться колишнім. Підвищення стійкості плану розміщення залежить саме від рівня витрат по цій комунікації.

Вивчення цінового механізму формування ринку товарів і послуг є необхідною умовою для ефективної організації бізнесу, визначення напрямків його подальшого розвитку. Аналіз завдання розміщення товару на ринку дозволяє підприємству знаходити шляхи комерційного успіху, допомагає домогтися бажаних результатів, високої конкурентноздатності.

Розрахунок доцільно робити на ІЕОМ, використовуючи стандартний пакет програм LPX88.

Оцінка й аналіз ринку дає можливість компанії враховувати сформовані умови: гнучко реагувати на будь-які зовнішні зміни; прогнозувати кон'юнктуру ринку, визначати можливості, якими необхідно скористатися для успішного функціонування підприємства. Прогнозування діапазону цін і характер ринку представляє найважливішу попередню умову ефективного інвестування і прогнозування, виробничого і фінансового планування. Фінансовий керівник повинний прагнути, щоб з початком циклу планування виробництва продукції враховувалися цінові чинники, прогнозування попиту, аналіз кон'юнктури ринку.

Стратегія цін відображає довгострокові цілі підприємства, зорієнтовані на ринок. Вона включає планування рішень, пов'язаних з ціноутворенням, а також стратегію, що діє протягом певного часу, для досягнення більш широких цілей, поставлених у загальних планах підприємства.

Реалізація таких розрахунків на практиці сприяє посиленню фінансового становища підприємств-виробників, зниженню податкового пресу на покупця, стримуванню інфляційних процесів. Особливу актуальність вони набувають для підприємств, що змінюють форму власності в результаті приватизації. Вирішення цих питань дозволяє забезпечити відповідність у методиках планування й обліку, локалізацію обліку за центрами відповідальності, прийняття адекватних управлінських рішень по фінансуванню природоохоронної діяльності.

Економічне регулювання розвитку підприємства, засноване на новітніх розробках у науці і техніці, повинно бути важливим напрямком функціонування підприємства. Вести беззбитковий бізнес, мати гарну репутацію, бути конкурентноздатним на ринку товарів і послуг дозволяє науково обґрунтоване фінансове прогнозування, планування і контроль за виконанням намічених планових рішень.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Базуючись на висунутій тезі (розділ 2), що ефективне використання фінансових ресурсів припускає не тільки певну віддачу від кожного виду ресурсу, але віддачу максимальну, можна припустити, що таке становище можливе лише при оптимальній структурі фінансових ресурсів, характерній для окремого підприємства або групи підприємств. Максимальна віддача від кожного виду ресурсу буде лише в тому випадку, якщо цей ресурс цілком залучений у процес виробництва, а не є неповністю використаним капіталом. Оптимальність структури фінансових ресурсів при цьому припускає такий їхній розподіл, при якому ця умова виконується.

З погляду математичного вираження розміру узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів, розглянутого в розділі 2, зростання показника при незмінному обсязі фінансових ресурсів можливе лише при збільшенні чисельника, тобто збільшенні виробленого доходу підприємства. Якщо взяти до уваги дохід при розгляді оптимізації складових коштів підприємства, то таке можливе при збільшенні або амортизаційних відрахувань, або прибутку і заробітної плати. Ці розміри взаємозалежні і при незмінній ціні (мінімально, максимально можливій) впливають один на одного.

Обсяг амортизаційних відрахувань при сформованій структурі основних фондів є постійною величиною. Питання про прискорену амортизацію вирішується в законодавчому порядку [305]. Крім того, спрямованість дії розміру амортизаційних відрахувань, як чинника впливу на розмір показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, має двоїстий прояв.

З одного боку, збільшення обсягу амортизаційних відрахувань прямо позначається на рості доходу підприємства,

що є, безумовно, позитивним моментом. Але, з іншого боку, зростання амортизаційних відрахувань веде до збільшення собівартості продукції, оскільки вони входять у її склад, а виходить, до зниження іншої складової – прибутку і заробітної плати.

Слід зазначити, що остання залежність не є прямо пропорційною. Коливання розміру складових прибутку і заробітної плати в ту чи іншу сторону через зазначену причину залежать від складу і структури основних засобів підприємства, а також від характеру виробництва. На фондоемних виробництвах цей вплив позначається в більшій мірі, ніж на підприємствах із низькою питомою вагою основних засобів у складі активів підприємства. Крім того, на розмах таких коливань значною мірою впливає і ціна на продукцію.

Таким чином, однозначно відповісти на питання, що краще – збільшувати або зменшувати обсяг амортизаційних відрахувань, не представляється можливим. Питання такого порядку повинні вирішуватися конкретними розрахунками для конкретного підприємства. Однак, міркуючи логічно, варто віддати все ж таки перевагу варіанту збільшення амортизаційних відрахувань. Це призводить до більш швидкого оновлення основних фондів, заміни застарілого обладнання більш прогресивним, що має позитивний вплив на технічну озброєність виробництва, а отже, і на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Сказане цілком стосується і такої складової виробленого доходу підприємства, як заробітна плата. Тут тільки слід керуватися дещо іншими критеріями при визначенні її розміру. Мінімальний поріг заробітної плати регламентується законодавчо. При встановленні її оптимального розміру необхідно виходити як з інтересів підприємства, так й інтересів кожного його працівника.

Мова йде, однак, не про внутрішнє переміщення розмірів складового прибутку. Розмір прибутку залишиться при цьому величиною постійною. Мова йде про збільшення при-

бутку як чинника підвищення ефективності використання наявних фінансових ресурсів підприємства. У цьому плані слід виходити з того, що резерви виробництва закладені в самому виробництві і завдання полягає у знаходженні найбільш раціонального поєднання складових фінансових ресурсів, з тим щоб кожний ресурс давав максимальну віддачу.

Не викликає сумніву той факт, що при обмеженості ресурсів збільшення або зменшення їх розміру або розміру їх складових позначиться на розмірі прибутку підприємства. Як нестача, так і надлишок їх неприпустимі. Нестача фінансового ресурсу певного призначення веде до порушення ритму у виробництві і реалізації продукції, що в остаточному підсумку позначиться на зменшенні прибутку підприємства. Той же комплекс наслідків тягне за собою і надлишок, оскільки в умовах обмеженості надлишок одного виду ресурсу – це, у крайньому випадку, нестача іншого або вільний ресурс, що не знайшов собі застосування. Таким чином, необхідна оптимізація структури фінансових ресурсів з метою досягнення максимальної їх віддачі, що є одним із шляхів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

У відомому розумінні до вирішення поставленого завдання найбільш підходить спрощений варіант так званого «основного завдання виробничого планування» Л.В. Канторовича [124, 125]. Це одна з перших статичних детермінованих економіко-математичних моделей, запропонована для вибору раціональних способів організації виробництва промислового підприємства.

Розглянута модель фактично є двохрівневою [41]. Її нижнім рівнем є L технологічних моделей (способів організації виробництва), кожна з яких задається N – мірним вектором a^1 . Для певної виробничої системи відомі g способів організації виробництва, в яких беруть участь N чинників і які певним чином пронумеровані і розбиті на дві групи перших m і других n інгредієнтів ($N=m+n$), що не перетинають-

ся. Компонентами N -мірного вектора є коефіцієнти «витрат – випуску» кожного з N інгредієнтів ($a^l = a^l[1], a^l[2], \dots, a^l[m], a^l[m+1], \dots, a^l[m+n]$) при використанні L способу організації виробництва. Умовно вважається, що i -й інгредієнт першої групи повинний «вироблятися» у кількості не меншій, ніж $b[i]$ одиниць (якщо $b[i]>0$, то він дійсно виробляється, якщо ж $b[i]<0$, то споживається (виробляється навпаки), якщо $b[i]=0$, то інгредієнт не споживається і не виробляється). Відповідно такі є справи і з другою групою інгредієнтів, причому їхній підсумковий випуск за плановий період повинний задовольняти заданому відношенню $k[1]: k[2]: \dots: k[n]$ (тобто виробляється в заданому асортименті, де $k[j] > 0$). Таким чином, кожний спосіб організації виробництва розглядається як поведінка «чорної шухляди». Математична модель буде описувати всі припустимі варіанти використання способів організації виробництва і дозволить обчислювати для кожного такого варіанта кількість вироблених асортиментних наборів. Тоді, якщо ввести в розгляд перемінну X_l , що означає ресурсовіддачу використання L способу організації виробництва (у припущенні, що серед N інгредієнтів є відповідний інгредієнт, наприклад обсяг ресурсів), то проблема оптимізації «асортиментного» [128] доходу підприємства і вибору оптимального поєднання обсягу фінансових ресурсів буде зводитися до наступного: визначити такий вектор X^* , при якому буде досягатися максимальне значення функції, тобто:

$$f(X) = \min(1/k[j] \times \sum_{l=1}^L (a^l[m+j] \times X_l) \rightarrow \max. \quad (7.42)$$

Формула (7.42) представляє цільову функцію оптимізаційного завдання [41], рішення якої полягає у пошуку найбільшого значення цільової функції $f(X)$ на припустимій безлічі значень. Такі завдання вирішуються методами математичного програмування.

Позначимо через X_1 обсяг основних засобів, що знаходяться на балансі підприємства, X_2 – обсяг оборотних засобів, що знаходяться у його розпорядженні, X_3 – розмір амортизаційних відрахувань за звітний період, X_4 – розмір заробітної плати і прибутку. Показник узагальнюючої оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, відповідно до формули (2.4), можна представити як функцію ресурсів (отриманих і спожитих) у наступному вигляді:

$$f(X) = (X_3/X_1) \times X_1/(X_1+X_2) + (X_4/X_2) \times X_2/(X_1+X_2). \quad (7.43)$$

Після нескладних математичних перетворень одержимо наступний вигляд цільової функції:

$$f(X) = (X_1 \times X_2 \times X_3 + X_1 \times X_2 \times X_4) / X_1 \times X_2 \times (X_1 + X_2) \rightarrow \max. \quad (7.44)$$

Приведена цільова функція відноситься до класу завдань нелінійного програмування.

Однак у такому вигляді завдання нелінійного програмування поставлене неповністю, воно повинно містити в собі і систему обмежень. Обмеження повинні задаватися у вигляді рівнянь або нерівностей і являти собою, у нашому випадку, межі зміни складових виробленого доходу й обсягів тих або інших видів фінансових ресурсів у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства.

Обмеження на складові доходу знаходяться порівняно просто при допущенні деяких умовностей. Якби ми розглядали, як констатацію факту, одержання певного розміру виробленого доходу, то верхньою межею для амортизаційних відрахувань була б їхня величина, нарахована за розглянутий період. При цьому нижньої межі немає (вона не повинна бути негативною). Якщо розглядати складові заробітної плати і прибутку, то нижньою межею є мінімально припустимий фонд заробітної плати, а верхньою – фактично встановлений фонд заробітної плати і прибуток, отриманий підприємством. Однак, у зв'язку з тим що ми припускаємо збільшення

прибутку, його складові повинні бути доповнені певними величинами X_3' і X_4' , на які передбачається це збільшення.

Таким чином, межі зміни складових доходу підприємства будуть виражатися наступними нерівностями:

$$0 \leq X_3 \leq A + X_3'; \quad 3m \leq X_4 \leq 3 + \Pi + X_4', \quad (7.45)$$

де: $3m$ – мінімально припустимий фонд заробітної плати;

X_3' , X_4' – відповідно передбачувані розміри росту амортизації, заробітної плати і прибутку.

Декілька інакше стоїть питання про складові фінансових ресурсів підприємства. Найбільше уявлення про межі зміни кожного виду ресурсу можуть дати розміри деяких показників фінансового становища підприємства. Якщо виходити з визначення, приведеного в розділі 1, то саме воно повинно відображати найбільш ефективне функціонування виробництва, а отже, і використання фінансових ресурсів підприємства.

Фінансове становище підприємства характеризується набором показників, які, відображаючи різні сторони його діяльності, є взаємозалежними. Ці показники являють собою не що інше, як співвідношення певних видів фінансових ресурсів між собою або в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства, причому такі співвідношення мають не тільки значення, але і кількісну визначеність. У зв'язку з цим, зміна одного з показників тягне за собою зміну інших, що дозволяє шляхом перерозподілу коштів підприємства і джерел їх формування домагатися як поліпшення фінансового становища підприємства, так і оптимізації структури його фінансових ресурсів.

Кількісна характеристика показників оцінки фінансового становища підприємства подана у вигляді їх граничних значень. Якщо під граничним значенням показника розуміти мінімально припустиме його значення, при якому фінансове становище підприємства оцінюється як задовільне, то тоді

воно і буде основою обмеження зміни певного виду фінансового ресурсу.

Для приведеної вище цільової функції (7.44) нас цікавлять насамперед показники, до алгоритму розрахунку яких входять обсяги основних і оборотних засобів, або показники, через які ми можемо вийти на них. Обґрунтування визначення обмежень на обсяг основних і оборотних засобів буде робити в наступній послідовності.

Якщо коефіцієнт незалежності, який дорівнює відношенню власного капіталу до валюти балансу, більше 0,6 (див.: «Визначення граничних значень показників оцінки фінансового становища підприємства»), то власний капітал має складати більше 60% валюти балансу. Різниця між оборотними активами (обсягом оборотних засобів) і поточними зобов'язаннями, що визначається з формули розрахунку коефіцієнта маневрування, складає більше 0,3 від власного капіталу, або, відповідно до попереднього, більше $0,3 \times 0,6 = 0,18$ валюти балансу. Якщо врахувати, що коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу, обумовлений як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань приймається більше 2, то поточні зобов'язання повинні складати менше половини оборотних активів, або оборотні активи повинні бути більше, ніж 0,36 валюти балансу. Таким чином, нижня межа обсягу оборотних засобів повинна складати 0,36 загального обсягу фінансових ресурсів підприємства, що, у свою чергу, формує верхню межу обсягу основних засобів підприємства. У цьому випадку він повинен бути не більше 0,64 загального обсягу засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, або загального обсягу його фінансових ресурсів.

Отже, межі зміни складових фінансових ресурсів підприємства будуть дорівнювати:

$$0 \leq X_1 \leq 0,64P, 0,36P \leq X_2 \leq P, \quad (7.46)$$

за умови, що $X_1 + X_2 = P$.

Приведені нерівності (7.45, 7.46) не вичерпують повністю систему обмежень, необхідну для вирішення зазначеного завдання нелінійного програмування. Справа в тому, що при попаданні значень в область обмежень завдання буде мати єдине рішення: оптимальне рішення буде дорівнювати фактичному значенню. Тому систему обмежень необхідно доповнити рівністю, що функціонально б відбивала взаємозв'язок між елементами цільової функції.

Дослідження показують, що найбільш тісно взаємозв'язок виявляється між показниками суми заробітної плати і прибутку, як частини доходу, отриманого підприємством, і обсягом оборотних засобів, залучених у виробничий процес. Це пояснюється тим, що оборотні засоби, по-перше, є найбільш динамічною частиною виробничих фондів підприємства, по-друге, обсяг випуску продукції, а, отже, і розмір отриманого прибутку найбільш швидко реагують на забезпеченість виробничого процесу саме оборотними активами. Завищення або заниження необхідних оборотних засобів негативно впливає на виробничу діяльність підприємства, знижуючи ефективність використання фінансових ресурсів.

У зв'язку з цим нами була проведена процедура парного регресійного аналізу залежності суми заробітної плати і прибутку від обсягу оборотних засобів, залучених до господарського обороту.

Формулу парної залежності можна представити у нелінійній формі. Нелінійність парної регресії пояснюється тим, що існує певне оптимальне значення обсягу оборотних активів (точка перегину), при якому забезпечується безперебійність виробництва і реалізація продукції в заданому обсязі. Всяке відхилення від цього оптимального значення веде до зниження випуску продукції, а отже, до зменшення прибутку підприємства, оскільки це означає або надлишок, або нестачу оборотних активів.

У зв'язку з цим можна припустити, що залежність представляється у формі парної квадратичної регресії вигляду:

$$y = a + bx + cx^2. \quad (7.47)$$

Загального правила для вибору відповідного виду емпіричної формули не існує; можна лише здогадуватися про відповідну форму рівняння за формою кривої, що зображує дані [286]. Однак більш точне уявлення дає рішення по методу найменших квадратів екстрапольованої системи нормальних рівнянь для визначення коефіцієнтів квадратичної, кубічної і т.д. форм зв'язку доти, поки залишкова дисперсія не почне збільшуватися [179]. Розрахунки показують, що в нашому випадку, вже при переході до кубічної залежності, залишкова дисперсія збільшується, причому із залежностей, що найбільш часто зустрічаються, із двома параметрами саме квадратична функція має мінімальну залишкову дисперсію. Таким чином, можна стверджувати, що висунуте нами припущення про квадратичну форму зв'язку між розміром суми заробітної плати і прибутку як складової доходу, отриманого підприємством, і обсягом оборотних засобів, що знаходяться в його розпорядженні, є правильним.

Побудові моделі парного регресійного аналізу передували збір і обробка статистичної інформації на 34 промислових підприємствах міст Полтавської, Сумської і Рівненської областей за три роки (1997–1999 р.), при цьому підприємства були згруповані за галузями. При попередній обробці статистичних даних проводилося обчислення вибірових характеристик, відсів грубих погрішностей, перевірка нормальності розподілу. Схема алгоритму попередньої обробки статистичних даних приведена на рис. 7.1. Далі було проведено обчислення коефіцієнтів регресії $a(yx)$, $b(yx)$, $c(yx)$, коефіцієнтів кореляції r , Q_{yx} , стандартних помилок S_x , S_y , S_{xy} , S_{yx} . Для статистичної оцінки коефіцієнтів регресії перевірялася нуль-гіпотеза, тобто чи відрізняється статистично значно оцінка коефіцієнта регресії від нуля [109]. Границя значущості встановлювалася на підставі розподілу Стюдента [179].

Для перевірки значущості рівняння регресії в цілому використовувався F-критерій Фішера, для чого загальну дисперсію S^2_y порівнювали із залишковою дисперсією $S^2_{y \text{ ост.}}$. F-критерій Фішера показує, у скільки разів рівняння регресії прогнозує результати дослідів краще, ніж середнє значення функції. Розрахунки показують, що рівняння адекватно описує результати спостережень. У результаті математичної обробки була отримана квадратична залежність між розміром суми заробітної плати і прибутком, отриманого підприємством, і обсягом оборотних засобів, що знаходяться в його розпорядженні, як одного з видів фінансових ресурсів:

$$y = -0,47 + 5,32x_c - 6,67x_c^2, \quad (7.48)$$

де: y – сума заробітної плати і прибутку підприємства в загальному обсязі засобів підприємства;

x_c – обсяг оборотних засобів підприємства в загальному обсязі засобів, що знаходяться в його розпорядженні.

Рівність (7.47) при підстановці прийнятих нами значень обсягів основних і оборотних засобів підприємства буде мати наступний вигляд:

$$X_4 = [a + b \times X_2 / (X_1 + X_2) + c \times \{X_2 / (X_1 + X_2)\}^2] \times (X_1 + X_2). \quad (7.49)$$

Отже, з огляду на обмеження зміни обсягів основних і оборотних активів, а також обмеження, що описується рівнянням регресії залежності суми заробітної плати і прибутку від обсягу оборотних засобів підприємства, оптимізаційні завдання в загальному вигляді запишуться так:

$$f(X) = (X_1 \times X_2 \times X_3 + X_1 \times X_2 \times X_4) / X_1 \times X_2 \times (X_1 + X_2) \rightarrow \max$$

$$X_4 = [a + b \times X_2 / (X_1 + X_2) + c \times \{X_2 / (X_1 + X_2)\}^2] \times (X_1 + X_2)$$

$$X_1 + X_2 = P$$

$$0 \leq X_1 \leq 0,64P \quad (7.50)$$

$$0,36P \leq X_2 \leq P$$

$$0 \leq X_3 \leq A + X_3'$$

$$3m \leq X_4 \leq 3 + \Pi + X_4'$$

де: $a = -0,47$, $b = 5,32$, $c = -6,67$ – коефіцієнти рівняння парної регресії залежності суми заробітної плати і прибутку підприємства від обсягу його оборотних активів.

Для вирішення цього завдання застосовувався метод простого випадкового пошуку рішень, близьких до оптимального [286].

У результаті рішення такого оптимізаційного завдання знаходиться максимально можливе значення узагальнюючого показника використання фінансових ресурсів підприємства (ресурсовіддачі), максимальне значення складових виробленого доходу, а також оптимальний розмір основних і оборотних засобів підприємства. Таким чином, є можливість домагатися збільшення доходу підприємства шляхом перерозподілу засобів.

Вирішення завдання оптимізації фінансових ресурсів можна було б вважати і закінченим. Однак немаловажне значення при цьому має оптимальне поєднання не тільки коштів підприємства, але і джерел їх фінансування. Правильний вибір джерел фінансування, а також найбільш ефективне їх використання в остаточному підсумку позначиться на формуванні активів підприємства. Оптимальність їхньої структури буде значною мірою залежати від оптимальності співвідношення тих джерел, з яких буде здійснюватися фінансування приросту основних і оборотних активів.

Для вирішення цього завдання використовується той же підхід, що і при оптимізації складових активів підприємства, однак у дещо іншій інтерпретації. Там ми знаходимо максимально можливе значення функції і, виходячи з нього, визначаємо оптимальне співвідношення складових доходу і ресурсів, з огляду на відповідні обмеження. У цьому ж випадку максимум вже відомий, оскільки ми виходимо з того, що ефективність використання фінансових ресурсів однакова як при аналізі використання активів підприємства, так і джерел їх фінансування.

Позначимо через X_5 розмір джерел власних засобів підприємства, X_6 – обсяг позикових засобів, X_7 – прибуток від використання власних коштів, X_8 – прибуток від використання позикових коштів. Узагальнюючий показник оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства представиться відповідно до формули (2.5) у вигляді функції:

$$f(X) = (X_7/X_5) \times X_5 / (X_5 + X_6) + (X_8/X_6) \times X_6 / (X_5 + X_6). \quad (7.51)$$

Або після математичних перетворень:

$$f(X) = (X_7 + X_8) / (X_5 + X_6) = K' \phi.p. \quad (7.52)$$

де: $K' \phi.p.$ – максимальне значення показника ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, розраховане при вирішенні оптимізаційного завдання (7.50).

Для оцінки взаємозв'язку між елементами функції (7.52) була проведена процедура парного регресійного аналізу залежності розміру прибутку підприємства від обсягу позикових коштів.

При виборі зазначеної залежності виходили з того, що, по-перше, обсяг позикових коштів підприємства є більш динамічною величиною, ніж розмір власних засобів підприємства. По-друге, збільшення короткострокової кредиторської заборгованості підприємства, що включає в себе кредиторську заборгованість і короткострокові кредити (а саме вона переважає практично на всіх підприємствах у даний час), веде до росту ефективності використання власних коштів [296]. По-третє, невиправдане зростання кредиторської заборгованості призводить до погіршення фінансового становища підприємства, що позначається знову ж таки на кредиторській заборгованості (неможливості одержання кредиту).

Процедура одержання залежності доходу підприємства від розміру його позикових коштів аналогічна викладеній вище. Слід зазначити, що при вирішенні екстрапольованої системи нормальних рівнянь для визначення коефіцієнтів

різних форм зв'язку оптимальна форма проявилася у вигляді кубічної залежності, тобто:

$$y' = a' + b' \times x + c' \times x^2 + d' \times x^3. \quad (7.53)$$

Математична обробка результатів статистичних спостережень дала наступну залежність доходу підприємства від обсягу позикових коштів:

$$y' = -0,78 + 6,63x_{\text{п}} - 8,92x_{\text{п}}^2 + 3,41x_{\text{п}}^3, \quad (7.54)$$

де: y' – дохід, отриманий підприємством у загальному обсязі коштів підприємства, або ресурсівддача;
 $x_{\text{п}}$ – сума позикових коштів підприємства в загальному обсязі активів, що знаходяться в його розпорядженні.

Порівняємо рівняння (7.53) і формулу (7.52). З огляду на те, що, згідно прийнятих нами позначень, $x_{\text{п}} = X_6/(X_5 + X_6)$, а $y' = K' \text{ ф.р.}$, одержимо рівняння, що відображає у загальному вигляді суму позикових коштів підприємства, що необхідна для досягнення максимального коефіцієнта ефективності використання фінансових ресурсів:

$$a' + b' \times X_6/(X_5 + X_6) + c' \times [X_6/(X_5 + X_6)]^2 + d' \times [X_6/(X_5 + X_6)]^3 = K \text{ ф.р.} \quad (7.55)$$

Або після перетворень:

$$X_6 = \{K' \text{ ф.р.} - a' - b' \times X_6 \times (X_5 + X_6) - c' [X_6 \times (X_5 + X_6)]^{1/3}\} (X_5 + X_6), \quad (7.56)$$

де: $a' = -0,78$; $b' = 6,63$; $c' = -8,92$; $d' = 3,41$ – коефіцієнти рівняння парної регресії залежності прибутку, отриманого підприємством, від обсягу позикових коштів.

Вирішення подібного завдання полягає у знаходженні коренів рівняння, заданого на певному відрізку. Обмеження даного відрізка являють собою межі зміни обсягу позикових коштів підприємства як складових його фінансових ресурсів,

у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства. Вище ми вже обчислювали цю межу змін, знаходячи обмеження на складові фінансових ресурсів підприємства. Тоді:

$$0 \leq X_6 \leq 0,4P. \quad (7.57)$$

Знаходження коренів рівняння ґрунтується на вирішенні скалярних алгебраїчних рівнянь.

Приведений вище алгоритм розрахунку дозволяє знаходити шляхи максимізації ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Правильність обраної стратегії значною мірою буде залежати від точності розрахунків. При цьому немаловажне значення має статистика спостережень, заснована на фіксуванні певних залежностей, причин відхилень від передбачуваних варіантів досягнення тих або інших результатів, а також аналіз чинників, що їх спричиняють. Така постановка роботи дає можливість поліпшити фінансові й економічні показники підприємства, а також зміцнити його фінансове становище шляхом оптимізації складу і структури фінансових ресурсів в умовах їх обмеженості.

ПРОГНОЗУВАННЯ І ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

У ринковому середовищі, основою якого є свобода підприємництва, підприємства здійснюють виробничо-фінансову діяльність на свій ризик і несуть майнову відповідальність за результати своєї діяльності. Невід'ємним елементом ринкової економіки є банкрутство, тобто неспроможність або нездатність суб'єкта господарювання задовольнити вимоги кредиторів по оплаті товарів, робіт і послуг, а також нездатність забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном.

У результаті лібералізації цін, втрати керованості економікою і перекосів економічної політики кількість збиткових підприємств продовжує зростати. У цьому плані необхідність виявлення початку процесу банкрутств неплатоспроможних підприємств тим більше очевидна, оскільки в економіці склалися всі необхідні для цього умови:

1. Значна частина підприємств сфери матеріального виробництва знаходиться у складному фінансовому становищі, тобто є потенційним банкрутом.

2. Розроблена і прийнята законодавча і нормативна база, що регламентує процес банкрутства підприємств.

3. Створено спеціальний орган державного управління, що повинний займатися питаннями банкрутства і, незважаючи на дефіцит бюджету, вирішене питання фінансування діяльності цього органу.

4. Основна маса великих і середніх підприємств перетворена на акціонерні товариства, акції яких належать приватним особам і недержавним структурам. Збільшується кількість дрібних підприємств, в основі яких лежить приватна власність і які повинні працювати на нормальних ринкових принципах.

На підставі викладеного можна стверджувати, що процес масових банкрутств неминуче зачепить промисловий і аграрний сектор економіки України, тому фінансова служба підприємства повинна мати у своєму розпорядженні методику діагностики банкрутства. Мова йде про такий вид фінансової експертизи, що націлена, у першу чергу, на виявлення якомога раніше різних збоїв і упущень в діяльності господарства, потенційно небезпечних з погляду імовірності заострення платіжної неспроможності. Підприємство, на якому серйозно поставлена фінансово-аналітична робота, здатне раніше розпізнати кризу, що насувається, оперативно відреагувати на неї і з більшою імовірністю уникнути серйозних ускладнень або зменшити ступінь ризику. Іншими словами, з банкрутством, що насувається, тим легше справитися, чим

раніше воно діагностоване.

Не менш важливе значення методика діагностики банкрутства буде мати в процесі зниження невиправданої дебіторської заборгованості. Немаловажну роль у цьому плані може зіграти методика оцінки фінансових можливостей партнерів як майбутніх дебіторів при відвантаженні продукції без передоплати, тобто у випадку надання відстрочки платежу.

Причинами банкрутства може бути безліч чинників, які прийнято розділяти на зовнішні, виникаючі поза підприємством, що знаходяться звичайно поза сферою його впливу, і внутрішні, пов'язані з помилками керівництва і персоналу. У країнах із розвинутою ринковою економікою банкрутство підприємств на 1/3 обумовлено зовнішніми і на 2/3 внутрішніми чинниками. В умовах перехідної нестабільної економіки зовнішні чинники, як правило, переважають над внутрішніми.

До найбільш характерного для економіки України чинника банкрутства варто віднести супермонетарне, неприродне стримування інфляції за рахунок хронічних невиплат заробітної плати, при якому зростання цін не відбувається лише за рахунок відсутності коштів у споживачів, а також загальну платіжну кризу, що впливає з цього, тривалі затримки з оплатою відвантаженої продукції, низький рівень конкуренції на кредитному ринку і жорстка процентна політика комерційних банків у відношенні позичальника, зміни у фінансовій політиці, невиправдане зростання цін на енергоносії.

Не менш небезпечним для діяльності підприємств є негативний вплив внутрішніх чинників. Так, за оцінками американського ділового журналу «Fortune», у США щорічно трапляється до 50 тис. банкрутств і в 90% випадків основними їх причинами є:

- нерозуміння вищим керівництвом підприємства його цілей і волюнтаристичні рішення;
- втрата перспективи;

- самовпевненість або непосильні фінансові зобов'язання;
- самозаспокоєння або зацикленість на традиційних підходах і негнучкість;
- відрив від споживачів;
- егоїзм вищого керівництва підприємства, що виявляється в забезпеченні власного комфорту, встановленні непомірно високих окладів при низьких заробітках підлеглих [137].

Усі зазначені причини, як видно, цілком можна віднести і до наших умов, додавши такі специфічні особливості, як некомпетентність керівництва і його невміння орієнтуватися в ринковій обстановці, консерватизм мислення в підходах до управління фінансами, зловживання службовим становищем.

З огляду на зазначене, настання банкрутства, чинники, що впливають на нього і наслідки його настання змодельовані на рис. 7.6.

Прийнято розрізняти дві основні ідеології банкрутства - продебіторську (захищає інтереси боржника) і прокредиторську (орієнтується на інтереси кредиторів). Обидві системи мають досить раціональне обґрунтування. Прихильники першої схеми вважають, що краще від усіх у кризовій ситуації зорієнтується діючий управлінський апарат, котрому простіше буде витягнути підприємство з боргової ями.

Поборники другої системи упевнені в тому, що менеджери, які поставили підприємство на грань краху, не зможуть запобігти фінансовій неспроможності, а тому повинні бути замінені.

Продебіторські системи банкрутств діють, наприклад, у США і Франції. Яскраво виражена прокредиторська система існує в Англії. Російський закон про банкрутство ближче до англійського варіанта. Українська система банкрутств не належить ні до однієї з приведених схем і знаходиться десь посередині, хоча офіційно заявляється, що вона прокредитори-

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

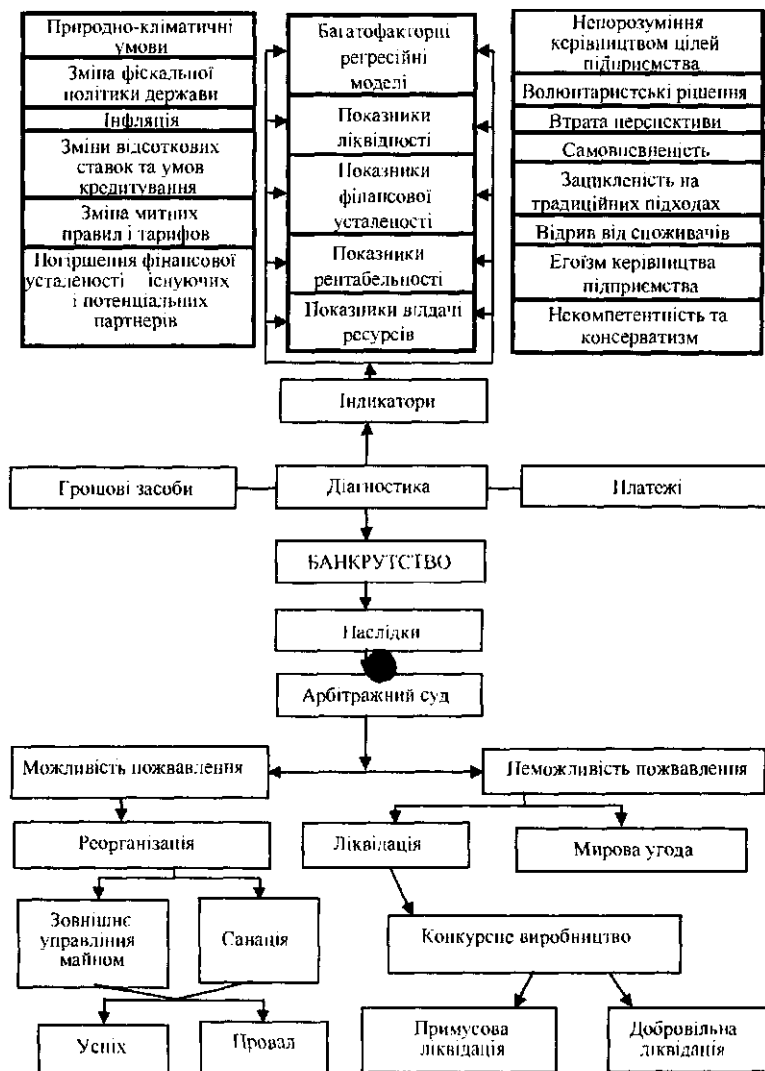


Рис. 7.6 Схематична модель банкрутства підприємства

торська. Про ефективність обох схем судити важко, але от деякі цифри. У США після процедури банкрутства біля 15% компаній відновлюють платоспроможність і продовжують працювати. У Англії, по деяким даним, виживають від 70% до 85% банкрутів [58].

У США діють два основних напрямки банкрутства підприємств – за заявою боржника і за заявою кредитора. На першу категорію припадає переважна більшість розглянутих справ. У цьому варіанті в керівництві до закінчення процедури частіше усього залишаються колишні менеджери компанії.

Власне банкрутство складається з двох основних процедур:

- пошуку санатора;
- продажі майна боржника (якщо план фінансового оздоровлення не спрацював).

Залучення інвестора-санатора – самий перспективний шлях, але складність процедури дає шанс знайти фінансового оздоровника тільки привабливим з інвестиційної точки зору підприємствам.

Санация (від латинського *sanatio* – лікування, оздоровлення) – це система державних і банківських заходів по попередженню банкрутства підприємств, поліпшенню їх фінансового становища шляхом кредитування, реорганізації та ін. Вона складається з трьох основних елементів.

1. Угода між адміністрацією боржника і санатором про переведення боргу (обов'язково за згодою кредиторів, що ускладнює переведення боргових зобов'язань).

2. Угода між санаторами і власниками статутного капіталу підприємства-банкрута про передачу певного пакета акцій інвестору.

3. Домовленість між санаторами і кредиторами про умови і терміни виплати боргу.

Слідом за пошуками санаторів починається розпродаж майна неспроможного боржника. Цей процес здійснюється

через кризових керуючих. У більшості країн, у тому числі і у Росії, їх функції покладено на спеціально підготовлений корпус відповідних фахівців. Там існувала перейменована нині спеціалізована структура – Федеральне управління у справах. Саме на цю структуру була покладена задача формування інституту кризових менеджерів. Вже до кінця 1996 року в Росії було підготовлено 1680 кризових керуючих, що могли професійно вирішувати питання продажу майна боржників. Сьогодні Федеральна служба у справах про неспроможність (спадкоємець Федерального управління) активно працює над удосконаленням нормативних актів, а також служить акумулятором претензій кредиторів, щоб усунути можливість змови одного з них із боржником. Україна подібними професіоналами не володіє, тому при продажі майна фіксується маса зловживань [58].

Кризові керуючі виступають не тільки в ролі продавців майна банкрутів. У випадку доцільності вони виконують функції зовнішнього управління, домагаючись відновлення платоспроможності підприємства. За оцінками різних експертів, для становлення інституту кризових керуючих в Україні необхідно мінімум два-три роки, та й то при діяльній методичній і фінансовій зовнішній підтримці.

Що стосується процедури банкрутства, то в Україні цей процес триває в середньому чотирьох-шість місяців. У більшості випадків майнові претензії кредиторів виявляються незадоволеними повною мірою.

Більше 50% справ про банкрутство в даний час збуджуються податковими органами. На другому місці знаходяться комерційні банки, на третьому – інші кредитори.

Схема проведення банкрутства досить проста. На підставі письмової заяви будь-якого з кредиторів (у тому числі податкових органів) в арбітражному суді порушується справа про банкрутство. У місячний термін із дня порушення справи повинно відбутися попереднє засідання арбітражного суду, за результатами якого призначається розпорядник

майна і дається оголошення про початок процедури банкрутства. Місяць після публікації – це час для висування усіма кредиторами майнових претензій. У той же період повинні об'явитися і потенційні санатори. За підсумками підрахунку заяв із майновими претензіями до боржника створюється комітет кредиторів. Створення комітету необхідно, якщо кредиторів більш десятих. У випадку відсутності санатора відбувається призначення ліквідаторів. Ліквідаційна комісія продає майно боржника і задовольняє кредиторів у порядку черги.

У першу чергу покриваються витрати, пов'язані з проведнням справи про банкрутство в арбітражному суді і роботою ліквідаційної комісії, функціонуванням розпорядника майна, а також задовольняються вимоги кредиторів, забезпечені заставою. Потім виконуються зобов'язання перед працівниками підприємства-банкрута. В другу чергу задовольняються борги по центральних і місцевих податках і зборах. Далі ідуть кредитори, чий претензії не підкріплені заставою. Четвертими в черзі стоять члени трудового колективу, що вимагають повернення внесків у статутний фонд і виплат дивідендів по акціях. Всі інші вимоги погашаються в п'яту чергу, але до неї справа, як правило, не доходить.

Найбільш ефективним способом недопущення банкрутства є його прогнозування і попередження, яке слід починати з діагностування симптомів фінансової неспроможності. Близькість підприємства до банкрутства легко виявляється в змінах статей балансу з боку активів і пасивів. Неблагополучним сигналом наступаючого банкрутства є підвищення відносної частки дебіторської заборгованості в активах, старіння дебіторських рахунків; зростання кредиторської заборгованості, старіння кредиторських рахунків, переважання кредиторської заборгованості; відставання темпів зростання прибутку від темпів росту виручки; відставання темпів росту продуктивності праці від темпів росту фондоо-зброєності й оплати праці.

Отримані результати фінансової експертизи дозволять виявити слабкі місця в економіці підприємства, охарактеризувати стан його справ: фінансову усталеність, ліквідність, рентабельність, віддачу активів, ринкову активність. Однак на основі таких даних неможливо зробити однозначний висновок щодо банкрутства цього підприємства найближчим часом або, навпаки, можливості його виживання. Висновки про імовірність банкрутства можна зробити тільки на основі зіставлення показників певного підприємства й аналогічних підприємств, що збанкрутували або уникнули банкрутства. В даний час в Україні не було масових прецедентів банкрутства підприємств, тому немає можливості використовувати в якості бази порівняння показники банкрутів.

Завдання прогнозування банкрутства підприємства або його контрагента може бути вирішене за допомогою факторного статистичного аналізу, що дозволяє розподіляти сукупність підприємств на групи шляхом побудови функції у вигляді двох груп підприємств:

- 1) ті, що піддаються банкрутству;
- 2) ті, що здатні уникнути банкрутства.

У свій час дане завдання вирішувалося американським економістом Е. Альтманом [374]. За певний період були зібрані дані про фінансове становище 19 підприємств. По таких показниках, як коефіцієнт покриття і коефіцієнт фінансової залежності, становище цих підприємств було хитливим: одна половина збанкрутувала, інша - змогла вижити. Далі, за допомогою прийомів дискримінантного аналізу розраховувалися параметри кореляційної лінійної функції, що описує стан дискримінантної межі між двома групами підприємств:

$$Z = a + b \times K_n + c \times K_{\phi z}, \quad (7.58)$$

де: Z – показник результативної ознаки (класифікуючої функції);

a – постійний параметр;

$Kп$ – коефіцієнт покриття;
 $Kфз$ – коефіцієнт фінансової залежності у відсотках;
 b, c – параметри, що показують відповідно ступінь впливу цих коефіцієнтів на імовірність настання банкрутства.

У результаті обробки статистичних даних була отримана наступна кореляційна залежність:

$$Z = -0,3877 - 1,0736Kп + 0,0579Kфз. \quad (7.59)$$

Якщо розмір Z виражається негативним числом, то імовірність банкрутства невелика, і навпаки - позитивне значення Z вказує на високу його імовірність. Знаки параметрів a і b класифікуючої функції пов'язані з характером впливу відповідних показників на результативну ознаку.

Не менш широко в західній практиці для діагностики банкрутства використовуються і багатофакторні моделі Е. Альтмана. У 1968 році була опублікована його п'ятифакторна модель, в якій зіставлялися п'ять показників, що характеризують різні сторони фінансового становища підприємства. В результаті була отримана наступна формула:

$$Z = 1,2Kоб + 1,4Kпп + 3,3Kр + 0,6Kп + 1,0Kот, \quad (7.60)$$

де: $Kоб$ – частки чистих оборотних засобів в активах, тобто відношення поточних активів за мінусом поточних зобов'язань до загальної суми активів;

$Kпп$ – рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком;

$Kр$ – рентабельність активів, обчислена за балансовим прибутком;

$Kп$ – коефіцієнт покриття за ринковою вартістю власного капіталу, тобто відношення ринкової вартості звичайних і привілейованих акцій до обсягу позикових коштів за балансом;

$Kот$ – віддача всіх активів, тобто відношення чистої

виручки від реалізації до обсягу активів.

В залежності від значення Z прогнозується імовірність банкрутства: до 1,8 – дуже висока; від 1,8 до 2,7 – висока; від 2,8 до 2,9 – можлива; більше 3 – дуже низька. [259]

Тим часом прогнози можливості банкрутства, цілком засновані на американській моделі, на нашу думку, не можуть забезпечити достовірність отриманих результатів. Кількісні значення факторних показників як у першій, так і в другій моделі будуть істотно відрізнятися від американських. Зокрема, специфічні особливості, наприклад, аграрного сектора економіки України відразу викликають сумніви в правомірності використання другого і четвертого показників другої моделі Е. Альтмана. Це можна пояснити відсутністю в даний час інформації про вартість акцій сільськогосподарських підприємств, а також тим, що їхня діяльність як акціонерних товариств тільки починається. Крім того, в Україні інші темпи інфляції і способи її стримування, інші фази макроекономічного циклу, а також фондо-, енерго- і трудомісткість виробництва, продуктивність праці, податковий та інвестиційний клімат.

Таким чином, зазначені причини не дозволяють перенести ці коефіцієнти для механічного використання в умовах українського ринку. Навіть якби вітчизняна статистика мала у своєму розпорядженні досить об'єктивну інформацію про фінансове становище підприємств-банкрутів, у сільському господарстві, наприклад, дані моделі можна застосовувати тільки з іншими числовими значеннями відповідних коефіцієнтів. Головною причиною цього є значна питома вага власних коштів у загальній сумі пасивів. У 1999 році по Сумській області він склав 94%. У структурі власних коштів 90% припадало на статутний фонд, що, у свою чергу, майже на 100% вкладений в основні засоби.

З огляду на це, для підприємств аграрної сфери, що функціонують в умовах нестабільної економіки, варто розраховувати модель імовірності банкрутства із своїми значен-

нями коефіцієнтів. Для цього припустимо, що факт банкрутства буде визначатися значенням трьох показників:

1) коефіцієнтом співвідношення оборотного капіталу (Ко.к.) - відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань (за новими стандартами бухгалтерського обліку відношення оборотних активів (II розділ активу балансу до поточних зобов'язань (IV розділ пасиву балансу);

2) коефіцієнтом фінансової залежності (Кфз) – відношення позикових і залучених коштів (за новими стандартами бухгалтерського обліку довгострокових (III розділ пасиву балансу) і поточних (IV розділ пасиву балансу) зобов'язань) до загальної вартості активів;

3) коефіцієнтом абсолютної ліквідності (Ка.л.) – відношення наявних грошових коштів (за новими стандартами грошових коштів та їх еквівалентів) до суми платежів на певну дату.

Перший показник характеризує фінансову усталеність, другий - фінансову залежність; обидва виражають кількісну сторону факторної ознаки. Третій показник характеризує здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язання і приймається в якості результативної ознаки.

Через відсутність на даний момент прецеденту банкрутств у сільському господарстві, за вихідну точку можемо взяти його на рівні 0,00.

Очевидно, що за інших рівних умов імовірність банкрутства тим менша, ніж вище коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу і нижче коефіцієнт фінансової залежності. І навпаки, підприємство скоріше всього стане банкрутом при низькому коефіцієнті співвідношення оборотного капіталу і високому коефіцієнті фінансової залежності. Якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності дорівнює нулю – над підприємством нависає погроза платіжної неспроможності. Стан погіршується тим, що для відповіді по претензіях і санкціях навряд чи вдасться з достатнім успіхом використовувати прострочену дебіторську заборгованість. Крім того,

можливість швидкої і вигідної реалізації частини майна, як правило представленого основними засобами з високим ступенем зносу, також викликає сумніви. У цьому плані головне завдання фінансової служби підприємства повинно полягати в діагностуванні і попередженні банкрутства, не чекаючи реорганізаційних процедур.

Приклад. В основу побудови моделі банкрутства, адаптованої для аграрних формувань, нами були покладені дані про стан 70 сільсько-господарських підприємств Сумської області з хитливим фінансовим станом. В результаті обробки вихідної інформації на ПЕОМ була отримана наступна формула:

$$Z = -1,3496 - 0,6183K_{\text{ок}} + 0,6867K_{\text{фз}}, \quad (7.61)$$

де: $K_{\text{ок}}$ - коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу;
 $K_{\text{фз}}$ - коефіцієнт фінансової залежності.

При $Z = 0$ масмо рівняння дискримінантної межі. Для підприємств, в яких $Z = 0$, імовірність збанкрутувати дорівнює 50%. Якщо $Z < 0$, то імовірність банкрутства менше 50% і далі знижується по мірі зменшення Z . Якщо $Z > 0$, то імовірність банкрутства більше 50% і зростає із збільшенням Z .

Для більшої наочності доцільно імовірність банкрутства виразити у відсотках. Для цього візьмемо за основу той факт, що обстежені 70 підприємств є типовими, і фінансове становище більшості господарств області знаходиться приблизно на однаковому рівні. Розмір ризику банкрутства у відсотках буде дорівнювати добутку коефіцієнта ризику Z на кількість відсотків в одному балі. Для досліджуваної сукупності найнижче значення Z склало -3,991. Отже, для підприємств із негативним значенням Z один бал буде дорівнювати 12.5% ($50\%/3,991$ бали). Найвище позитивне значення Z дорівнює 5,965, звідси один бал імовірності банкрутства дорівнює 8,333%. Наприклад, якщо підприємство має показник Z на рівні -2,895, то імовірність його банкрутства складе:

$$-3,472 * 12,5\% + 50\% = -43,4 + 50 = 6,6\%.$$

Якщо підприємство перейшло лінію дискримінантної межі при $Z = 2,182$, то імовірність його банкрутства буде 68,2% ($2,182 * 8,333 + 50\%$) (табл. 7.15).

Недоліком двофакторної моделі банкрутства може бути те, що вона не забезпечує комплексної оцінки фінансового становища оцінюваного підприємства, тобто можливі відхилення прогнозу від реальності. Щоб уникнути цього, слід брати до уваги рівень і тенденцію зміни рентабельності продажів, оскільки даний показник, обумовлений як відношення

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Розділ 7. Математичні методи вирішення завдань оцінки, аналізу становища підприємства і фінансового планування

балансового прибутку до виручки від реалізації, істотно впливає на фінансове становище підприємства. Це дозволяє одночасно порівнювати показник ризику банкрутства і маржу прибутку. Якщо рівень Z знаходиться в безпечних межах і при цьому у підприємства досить висока рентабельність продажів, то імовірність платіжної неспроможності незначна.

З метою перевірки достовірності розробленої моделі було відібрано 15 рентабельних і збиткових сільськогосподарських підприємств, і для кожного була розрахована імовірність банкрутства по запропонованій методиці. При цьому отримані показники порівнювалися з фінансовими результатами їхньої виробничо-комерційної діяльності. Розрахунки подані в табл. 7.15.

У табл. 7.15 простежується прямий зв'язок між зростанням коефіцієнта фінансової залежності й імовірністю банкрутства і зворотний - з ростом коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу. Найбільш висока імовірність банкрутства у підприємств ім. Шевченка, "Супрунєнківське" і "Сула". В якості доповнення взятій показник рентабельності продажів, що дозволяє уточнити прогнозні дані.

Таблиця 7.15

Розрахунок імовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств Білопільського району Сумської області (1998 р.)

Підприємство	Коефіцієнти		Показник ризику банкрутства (Z)	Імовірність банкрутства, %	Показники (%)	
	співвідношення оборотного капіталу	фінансової залежності			Абсолютна ліквідність	Рентабельність продаж
Викторія	5,321	1,7	-3,472	6,6	2,5	36,8
Дружба	2,980	1,5	-2,162	23,0	0,2	12,3
Жовтень	1,841	6,8	+2,182	68,2	0,1	7,5
Тучненське	1,624	7,8	+3,002	75,0	0,0	2,6
Іскра	1,976	0,5	-2,228	22,2	0,7	0,3
Супрунєнківське	1,082	11,0	+5,535	96,1	0,0	-4,8
ім. Шевченка	2,237	10,7	+5,965	99,7	0,0	-8,4
Речковське	1,583	5,4	+1,380	61,5	0,4	-21,2
Кальченковське	1,952	2,8	+1,418	56,0	0,2	-25,6
Ободовське	2,739	4,5	+0,047	51,0	0,6	-37,3
Вир	1,418	2,8	+1,046	58,7	0,1	-39,2
Промінь	2,041	2,7	-0,758	40,5	0,4	-46,0
Сула	1,000	8,9	+4,144	84,5	0,0	-48,5
Сейм	1,296	5,9	+1,901	65,8	0,0	-54,0
Обрій	1,731	6,8	+2,250	68,7	0,0	-60,0

Таким чином, завдання прогнозування і попередження банкрутства може бути вирішене методом дискримінантного аналізу і поділом підприємств на дві групи: найбільш імовірні банкрути і ті, що здатні його уникнути. За допомогою запропонованої моделі можна не тільки оцінити становище свого підприємства, але й провести «експрес-діагностику» фінансового становища потенційного контрагента. Це може сприяти зменшенню частки невинуватеної дебіторської заборгованості в активах підприємства і зниженню ризику в його фінансових операціях.

РОЗДІЛ 8. ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ФОРМ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Можливість застосування тих або інших форм безготівкових розрахунків між підприємствами визначається в договорах, а також встановлюється як у міжбанківських кореспондентських угодах, що укладаються між комерційними банками на території України, так і з іноземними банками [25]. Вибір конкретної форми, в якій будуть здійснюватися безготівкові розрахунки за контрактом, визначається за згодою сторін і фіксується в умовах контракту. При цьому необхідно використовувати найбільш доцільні форми розрахунків, що відповідає господарським зв'язкам, які відображають характер реалізованої продукції, порядок та умови відвантаження її покупцям, місцезнаходження постачальників і платників, джерела коштів, за рахунок яких будуть здійснюватися платежі тощо.

Від правильного вибору форм безготівкових розрахунків багато в чому залежить обґрунтованість і точність оцінки діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність одержання коштів для поновлення безперервного виробничого процесу, оперативність і правильність утворення відповідних фондів, повнота концентрації вільних фінансових ресурсів та їх розміщення по необхідних об'єктах [99].

Вибір форм безготівкових розрахунків вимагає визначення критеріїв їхньої ефективності як основних важелів управління організаційною структурою безготівкового платіжного обороту. Проблема критеріїв ефективності форм розрахунків носить дискусійний характер. Деякі економісти

дають оцінку формам розрахунків шляхом зіставлення часу, що витрачається постачальником на одержання платежу, з тривалістю виробничого процесу. При цьому відзначається, наприклад, що час виробництва товару складає день, а час розрахунків – десять і більше днів, що ніби-то свідчить про неефективність тієї або іншої форми розрахунків [59].

Час обертання тісно пов'язаний з часом виробництва в єдиному кругообігу. Більш того, зменшення оборотних активів у сфері обігу дозволяє збільшити їхній обсяг у сфері виробництва. Але ця взаємозалежність не може бути основою для оцінки економічної обґрунтованості часу розрахунків шляхом порівняння його з часом виробництва. Так, у сільському господарстві час виробництва триває місяці, а час розрахунків – декілька днів. Тим часом дана обставина не є доказом високої ефективності форм розрахунків.

Не враховуючи трудомісткості розрахункових операцій, слід зазначити, що питання про критерій ефективності форм розрахунків поставлене у залежність від швидкості зарахування грошей на рахунок постачальника [46]. Але час надходження коштів підприємству сам по собі не може характеризувати ефективність форм розрахунків, оскільки час надходження коштів не охоплює всього періоду розрахунків. Наприклад, при розрахунках чеками зарахування коштів на рахунок одержувача ще не означає завершення розрахунків. Тут період розрахунків закінчується лише в момент списання коштів з рахунку платника, тому що час розрахунків охоплює час повного документообігу, що включає час платежу покупцем і зарахування коштів на рахунок одержувача. Тому швидкість надходження коштів на рахунок підприємства, виражена в днях, не може бути критерієм ефективності форм розрахунків.

Час, що витрачається на розрахунки, є важливим чинником ефективності вибору їхніх форм. Але при цьому не можна вважати, що скорочення часу на здійснення розрахунків у всіх випадках створює можливість зменшення потреби сфери обігу в оборотних активах, які, зокрема, знахо-

дяться в розрахунках. Справа в тому, що час здійснення розрахунків тісно пов'язаний з часом руху об'єкта реалізації. І найчастіше процес розрахунків приводить у рух грошові оборотні активи не тільки значно пізніше дня одержання товару, але і достроково, коли платіж відбувається до одержання товару. Тому ефективність вибору тієї або іншої форми розрахунків не можна розглядати лише на основі визначення часу виробництва і надходження платежу. Можна скоротити час, необхідний для розрахунків, до мінімуму, але не вдасться зменшити потребу в оборотних активах для сфери обігу нижче вартості реалізованої продукції.

Необхідно звернути увагу і на зміст коштів у розрахунках. Відволікання коштів у розрахунки відбувається не тільки у постачальників, але й у покупців у випадках, коли вони здійснюють платіж до одержання товарно-матеріальних цінностей. Це означає, що при визначенні розміру коштів у розрахунках варто враховувати не тільки товари відвантажені, але і матеріальні цінності в дорозі, що відображають платежі, які передують надходженню і прийняттю вантажу покупцем. Це пояснюється наступними обставинами: цінності оплачені, але не надійшли на підприємство; оборотні засоби вкладені в розрахунки за виробничі запаси, але протягом якогось відрізка часу підприємство не володіє ні грошима, ні виробничими запасами. Розглядати обсяг коштів, вкладених у розрахунки, лише з погляду постачальника – значить, охарактеризувати їх тільки з одного боку.

Кожне підприємство виступає одночасно і як постачальник, і як покупець. У ряді випадків підприємство може виграти в ролі постачальника і втратити в ролі покупця. Невключення матеріальних цінностей в дорозі до обсягу коштів, що відриваються у розрахунки, може спотворити реальну картину стану коштів у сфері обігу. Все це говорить про те, що суми, що враховуються як матеріальні цінності в дорозі, є складовим елементом коштів у розрахунках.

Виходячи з цього, можна прийти до висновку, що основними критеріями ефективності форм безготівкових роз-

рахунків є час, що витрачається на розрахунки, і обсяг оборотних активів, залучених у розрахунки (відвантажені товари і матеріальні цінності в дорозі).

Обсяг коштів у розрахунках і форми розрахунків взаємозалежні. У безготівковому платіжному обороті усі форми розрахунків за товари засновані на русі оборотних активів на стадії "товар – гроші" і "гроші – товар" [27]. І водночас кожна з форм має свій специфічний зворотний вплив на співвідношення вартості товару і обсягу оборотних активів у сфері обертання. До товарного обороту підприємство може залучати велику або меншу масу оборотних активів в залежності від форми безготівкових розрахунків. Ефективність використання форми безготівкових розрахунків пропонується визначати як відношення часу руху товарів до тривалості відволікання оборотних активів у розрахунки, тобто:

$$E_p = T_{\text{др.}} / T_{\text{відвол.}} \quad (8.1)$$

де: E_p – ефективність форм безготівкових розрахунків;

$T_{\text{др.}}$ – час руху товару від постачальника до покупця;

$T_{\text{відвол.}}$ – час залучення оборотних активів у розрахунки.

Встановлено взаємозв'язок ефективності безготівкових розрахунків і терміна залучення оборотних активів у розрахунки, що полягає в наступному: найбільша ефективність форми розрахунків, коли час залучення оборотних активів у розрахунки максимально наближається до часу руху товару в локальній сфері обігу між підприємствами. І навпаки, зниження ефективності форм розрахунків визначається відносним подовженням тривалості вкладання коштів у розрахунки порівняно з часом руху товару від виробника до споживача.

Клієнти постійно висловлюють незадоволення тим, що платежі занадто довго знаходяться «в дорозі». Тим часом зрозуміло, що кредитні інститути могли б робити записи переведень від відправника до одержувача протягом одного дня; технічні передумови для цього є. Багатоденна затримка

переказів астрономічних сум приносить банкам гроші, а клієнтам – великі збитки.

Довгий шлях грошових переказів визначається і звичаями, що вкоренилися у кредитній галузі. В обороті платежів між кредитними інститутами є уторовані шляхи. Все ж слід зазначити, що платежі з використанням механізованих систем зв'язку здійснюються сьогодні значно швидше, ніж колись, – протягом 2–3 робочих днів, рідко – за більш тривалий час. І все ж термін занадто великий, особливо для відправлень без обробки документів.

Безготівковий розрахунок може бути здійснений у тому самому банці на місці за допомогою записів про переказ з одного рахунку на інший. Операції по переказу відправлень з однієї філії установи в іншу банк здійснює також безпосередньо в рамках власної облікової системи – з рахунку на рахунок. Від дебетування рахунку до запису на кредит проходить не більше одного бухгалтерського дня.

Грошовий переказ може стосуватися і декількох інститутів, що займаються безготівковими розрахунками. Шлях з одного місця проводки по бухгалтерських книгах в інше займає мінімум один день, насамперед у тому випадку, коли необхідне пересилання документів. Бухгалтерський запис про неї повинен бути зроблений в місці одержання тільки після надходження документів. Отже, цей процес може продовжуватися два і більше днів. Чим більше відстань між місцями відправлення й одержання платежу, тим триваліший час його проходження. Так, платіжний оборот, принаймні пов'язаний із проходженням документів, займає не менше 4–5 днів [73].

Якщо необхідно терміново провести платіж, то можна скористатися терміновим або телеграфним переказом. Однак при цьому за виконання таких доручень стягуються, звичайно, особливі збори.

Розрахунок ефективності деяких форм безготівкових розрахунків, що використовуються у господарському обороті, розглянемо на трьох можливих варіантах за умови, що час

руху товару – 4 дні, розрахункові документи надаються в банк у день виникнення підстави платежу й обробка документів в установах банку відбувається в день їх одержання (питання кредитування при цьому не розглядаються). У першому варіанті час руху товару збігається з часом руху розрахункових документів між банком постачальника і банком покупця. В другому варіанті період руху розрахункових документів між банками сторін на два дні менший часу руху товару, тобто складає два дні. І в третьому варіанті документообіг між банками відбувається на два дні швидше часу руху товару, тобто складає шість днів. Розраховані коефіцієнти ефективності форм безготівкових розрахунків подані в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Коефіцієнти ефективності форм безготівкових розрахунків в міжміському вантажообігу

Форми розрахунків	Порядок авізо	Вкладення коштів у розрахунки, дні									Коефіцієнт ефективності		
		Постачальником			Покупцем			Банком					
		Варіанти			Варіанти			Варіанти			Варіанти		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Платіжне доручення	Пошта	8	6	10	-	-	-	-	-	-	0,5	0,66	0,4
	Телеграф	5	5	15	-	-	-	-	-	-	0,8	0,8	0,8
Чекова форма	Пошта	-	-	-	-	2	-	4	2	6	1,0	1,0	0,66
	Телеграф	-	-	-	3	3	3	1	1	1	1,0	1,0	1,0
Акредитивна	Пошта	-	-	-	11	11	13	4	2	6	0,26	0,31	0,21
	Телеграф	-	-	-	11	11	11	1	1	1	0,33	0,33	0,33

Обґрунтуємо необхідність вибору форм безготівкових розрахунків на підприємстві за рахунок ефективності їх використання (див. табл. 8.1).

По-перше, мінімальне відволікання коштів у розрахунки за реалізований товар досягається при розрахунках чеками. Розрахунки чеками за отриманий товар, особливо в умовах поштового авізування платежів, дозволяють скоротити обсяг оборотних активів, які відволікаються у розрахунки як підприємством-постачальником, так і підприємством-покупцем; одночасно збільшується кількість вкладень ресурсів банку. Але в цілому обсяг оборотних ресурсів у сфері обертання скорочується.

По-друге, у сфері розрахунків безперервно відбувається процес суперечливого, взаємовиключного руху оборотних засобів постачальників, покупців і ресурсів банку. За інших рівних умов, чим більше оборотних активів постачальників вилучається у товари відвантажені, тим менше оборотних активів покупців залучається до матеріальних цінностей в дорозі, і тим менше ресурсів банку безпосередньо вкладаються у розрахунки. Це, звичайно, не виключає необхідності кредитування постачальників під розрахункові документи в дорозі. Чим більше банківських ресурсів безпосередньо бере участь у розрахунках, тим менше підприємства (як постачальники, так і покупці) відривають оборотні активи у сферу обертання.

По-третє, вкладання оборотних активів у товари відвантажені і матеріальні цінності в дорозі мають певну подібність і різницю. Їхня єдність визначається тим, що вони функціонують у розрахунках, забезпечуючи процес реалізації товарів. Істотна різниця полягає в тому, що товари відвантажені представляють оборотні засоби, вкладені у розрахунки постачальником, а матеріальні цінності в дорозі – оборотні засоби, вкладені у розрахунки покупцем.

У формі «матеріальні цінності в дорозі» оборотні активи відриваються із сфери виробництва до сфери обертання, і це відволікання суворо обмежене часом руху товару від постачальника до покупця.

Вкладання оборотних активів у розрахунки у формі товарів відвантажених не має такої чітко вираженої границі. В

умовах, коли надходження товару покупцю значно випереджає час його оплати, обставини можуть скластися так, що реалізований постачальником товар перейшов з його сфери обертання у сферу виробництва готового продукту підприємства-покупця. При цьому оборотні активи підприємства-постачальника залишилися зв'язаними в розрахунках з товарами відвантаженими. Тоді частина оборотних засобів постачальника залучається до кругообігу коштів покупця у вигляді його кредиторської заборгованості.

І навпаки, коли оплата товарів випереджає надходження цих товарів, у покупця виникає потреба в оборотних засобах. Така потреба повинна покриватися за рахунок власних оборотних активів покупця, що вимагає обов'язкового нормування у вигляді «транспортного запасу». Це так звана запланована дебіторська заборгованість. Однак при значному розриві оплати і надходження товарів виникає вже незапланована дебіторська заборгованість, що негативно відбивається на фінансовому становищі підприємства.

По-четверте, випередження в часі акта одержання товару в порівнянні з актом його оплати при акредитивній формі розрахунків супроводжується утворенням такої кредиторської заборгованості, що вже в момент свого виникнення виявляється вилученою і заброньованою на депозитному рахунку акредитивів. При такому збігу обставин кредиторська заборгованість не є джерелом функціонуючих оборотних засобів підприємств.

По-п'яте, чим більше термін поштопробігу розрахункових документів між установами банку перевищує час руху товару від підприємства-виробника продукції до підприємства-споживача, тим вище результативність телеграфного авізування платежів.

Таким чином, впровадження у безготівковий платіжний оборот найбільш ефективних форм розрахунків, створення умов для підвищення ефективності діючих форм скорочує масу оборотних активів, що залучаються в обіг. І навпаки, застосування менш ефективних форм веде до необг-

рунтованого залучення оборотних активів у розрахунки, що супроводжується рядом негативних явищ.

Застосування найбільш економічно доцільних форм розрахунків з покупцями і постачальниками сприяє прискоренню платежів підприємства за товарно-матеріальні цінності і надходженню коштів за реалізовану продукцію, що позитивно позначиться на його фінансовому становищі.

Прискорення розрахунків залежить від ефективності і швидкості руху продукції від постачальника до покупця, і в основному від того, як швидко будуть перераховані кошти з рахунку платника на рахунок постачальника, що визначається формами безготівкових розрахунків, а саме їх документообігом, що являє собою систему оформлення, використання і руху розрахункових документів. Для постачальника і покупця завжди вигідно, щоб продукція була оплачена на момент її надходження до покупця. Якщо продукція буде оплачуватися раніше її надходження, то прискорення розрахунків буде мниме, тому що оборотність оборотних активів від цього не прискорюється.

Отже, необхідно використовувати таку форму безготівкових розрахунків, яка б забезпечувала максимальне зближення моментів надходження товарів та їх оплати. Для цього при виборі форм безготівкових розрахунків необхідно враховувати характер реалізованої продукції, порядок та умови її відвантаження покупцю, місцезнаходження постачальників і покупців, джерела коштів, за рахунок яких здійснюються платежі тощо.

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА У ПОЛІПШЕННІ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА

Фінансове становище підприємства, як вже зазначалося, у значній мірі залежить від рівня ефективності використання власних фінансових ресурсів, що вимагає відповідної оцінки та розробки певних дій.

Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства реалізується при вирішенні двох взаємозалежних завдань. Перша полягає в одержанні невеликої кількості ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну картину про ступінь використання фінансових ресурсів. Логічна структура аналізу таких параметрів буде включати декілька етапів:

- виявлення змін параметрів у часовому і просторовому розрізі;
- визначення співвідношення чинників, що викликали ці зміни;
- ідентифікація параметрів.

Друге завдання містить у собі розробку і реалізацію управлінських рішень на підставі отриманих результатів.

Виявлення змін параметрів у часовому і просторовому розрізі полягає в порівнянні показників як по кожному об'єкту з попереднім періодом, так і окремих об'єктів між собою за певний період.

Приклад. Розглянемо показники оцінки ефективності використання фінансових ресурсів на різних промислових підприємствах Сумської області (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

**Структура активів підприємств, джерел їх фінансування (%)
і показник ресурсовіддачі (1998/1999), грн./грн.**

Підприємство	Основні засоби	Оборотні засоби	Власні кошти	Позикові кошти	Коефіцієнт ресурсовіддачі
Насосний завод, м. Свеса	14 / 13	86 / 87	48 / 47	53 / 53	0,27 / 0,22
Завод "Центроліт", м. Суми	18 / 17	82 / 83	43 / 42	57 / 58	0,37 / 0,36
Завод поршневих кілець, м. Лебедин	5 / 6	95 / 94	90 / 88	10 / 12	0,22 / 0,23
Завод "Насосенергомаш", м. Суми	12 / 13	88 / 87	60 / 59	40 / 41	0,37 / 0,38
Машинобудівний завод, м. Лебедин	10 / 13	90 / 87	55 / 53	45 / 47	0,31 / 0,32
Арматурний завод, м. Конотоп	9 / 9	91 / 91	51 / 49	49 / 51	0,17 / 0,17
Станкобудівний завод, м. Глухів	4 / 4	96 / 96	79 / 76	21 / 24	0,09 / 0,09
ВАТ "Червоний еталіст", м. Конотоп	16 / 17	84 / 83	48 / 46	52 / 54	0,25 / 0,23
Арматурний завод, м. Кролевець	32 / 31	68 / 69	30 / 29	70 / 71	0,27 / 0,26
"СМІЛВО ім. Фрунзе", м. Суми	22 / 23	78 / 77	41 / 41	59 / 59	0,41 / 0,41

Аналізуючи динаміку коефіцієнта ресурсовіддачі по окремих підприємствах (див. табл. 8.2), можна відзначити неоднорідність його змін. На більшості підприємств відзначається зростання коефіцієнта, що свідчить про підвищення ступеня ефективності використання фінансових ресурсів. У той же час в значній частині підприємств немає змін, а на деяких спостерігається і зниження значення цього коефіцієнта.

Причина такого становища полягає, насамперед, у співвідношенні чинників, що викликають зміну ступеня ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Для характеристики й аналізу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства застосовуються дискретні показники, що характеризують питому вагу окремих видів ресурсів у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства на певний момент часу. Такі показники дають можливість визначати й оптимальне співвідношення складових фінансових ресурсів підприємства [54, 61].

Структура коштів підприємств та їх джерел на різних підприємствах різна (див. табл. 8.2). Однак тут можна виділити декілька істотних моментів, характерних для більшості підприємств у даний час. По-перше, слід звернути увагу на низьку питому вагу вартості основних фондів у загальній сумі активів підприємств.

Пояснення цьому полягає в тому, що, з одного боку, підприємство використовує основні фонди, значна частина вартості яких вже перенесена на готовий продукт. Дослідження показують, що залишкова вартість основних фондів на більшості підприємств складає не більше 40-50% їхньої початкової вартості.

З іншого боку, значні обсяги оборотних засобів на підприємствах утворюються по двох основних причинах. Перша полягає в затоваренні підприємства у зв'язку з неможливістю збуту продукції. Тут відіграє роль низька якість виробів, пов'язана з використанням застарілого обладнання і технологій; неможливість, небажання або невміння орієнтуватися на попит, відсутність коштів у потенційних покупців, високі ціни на продукцію і багато чого іншого. Друга причина полягає в прагненні мати страховий запас матеріальних цінностей на випадок можливої інфляції. У результаті значна частина одних із найбільш мобільних видів фінансових ресурсів не знаходиться в обороті, що позначається на ефективності їх використання.

По-друге, спостерігається низька питома вага джерел власних коштів підприємства в загальній сумі його активів, причому йде подальша тенденція її зниження (див. табл. 8.2). Це пояснюється тим, що, з одного боку, йде збільшення, хоча і незначне, довгострокового і короткострокового кредитування, що є позитивним моментом. Однак, з іншого боку, незадовільне фінансове становище більшості підприємств позбавляє їх такої можливості (табл. 8.3).

Годі зростання обсягу позикових коштів відбувається в частині збільшення короткострокової кредиторської заборгованості й означає, що підприємство не може розрахуватися навіть по заробітній платі. Ситуація

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Розділ 8. Шляхи поліпшення фінансового становища підприємства

загострюється ще погіршенням фінансового становища підприємства з усіма наслідками. Приведені значення деяких показників оцінки фінансового становища підприємства (див. табл. 8.3), що у більшості випадків нижче граничних, практично підтверджують цю ситуацію.

Таблиця 8.3

Значення деяких показників оцінки фінансового становища підприємства до і після оптимізації фінансових ресурсів (1998/1999р.р.)

Підприємство	Коефіцієнт незалежності	Коефіцієнт маневровості	Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу
Насосний завод, м. Свеса	0,50 / 0,71	0,51 / 0,31	1,53 / 1,73
Завод "Центроліт", м. Суми	0,44 / 0,7	0,69 / 0,3	1,62 / 1,82
Завод поршньових кілець, м. Лебедин	0,90 / 0,74	0,89 / 0,42	12,7 / 2,15
Завод "Насосенергомаш", м. Суми	0,57 / 0,68	0,52 / 0,48	2,25 / 2,01
Машинобудівний завод, м. Лебедин	0,54 / 0,69	0,80 / 0,31	2,04 / 2,02
Арматурний завод, м. Конотоп	0,52 / 0,72	0,63 / 0,32	1,76 / 1,96
Станкобудівний завод, м. Глухів	0,77 / 0,78	0,75 / 0,47	4,30 / 2,5
ВАТ "Червоний металіст", м. Конотоп	0,50 / 0,73	0,36 / 0,32	1,60 / 1,79
Арматурний завод, м. Кролевець	0,33 / 0,68	0,00 / 0,22	0,93 / 1,45
"СМНВО ім. Фрунзе", м. Суми	0,44 / 0,72	0,45 / 0,37	1,42 / 1,89

Таким чином, можна зробити висновок, що структура активів досліджуваних підприємств та їхніх джерел неоптимальна, причому спостерігається негативна тенденція її подальшого погіршення. Такий стан справ негативно позначається на роботі підприємства, значно погіршуючи його фінансове становище. Вихід з даної ситуації бачиться у розпорядженні підприємства, і джерел їх формування, які розглядаються як фінансові ресурси підприємства.

Значна роль у фінансовому аналізі приділяється ідентифікації параметрів, тобто виявленню ступеня відповідності розглянутого параметра певним значенням, що представляються як критичні, граничні або максимально можливі. Визначення таких значень і представляє заключний етап

аналізу результатів оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Судити про ступінь ефективності використання фінансових ресурсів за наявною інформацією ми не можемо, тому що немає бази для порівняння. Формування такої бази відбувається на підставі розрахунку максимально можливого коефіцієнта ресурсовіддачі за моделлю, приведеною в розділі 7. Однак як додатковий інструментарій для здійснення певних висновків може служити розрахунок деяких показників фінансового становища підприємства.

Фінансове становище підприємства є дзеркалом, що відображає його поточний ринковий стан. Саме тому в літературі останніх років цьому питанню приділяється значна увага [4, 20, 54]. Крім того, оперуючи граничними значеннями показників, аналіз фінансового становища дає можливість судити про фактичну фінансову ситуацію, що склалася на підприємстві. За результатами часткової оцінки фінансового становища підприємства можна зробити висновок і про ефективність використання фінансових ресурсів.

Попередній аналіз з точки зору фінансового становища дозволяє зробити висновок про те, що фінансові ресурси на досліджуваних підприємствах використовуються неефективно. Про це свідчать коефіцієнти незалежності, маневреності і співвідношення оборотного капіталу, розраховані відповідно до наведеного алгоритму, значення яких нижче граничних (див. табл. 8.3). Вибір цих коефіцієнтів із загальної кількості існуючих був не випадковим. Саме ці коефіцієнти лягли в основу обмежень оптимізаційних моделей, розглянутих у розділі 7.

Однак приведені показники не дають уявлення про те, наскільки ефективно використовуються фінансові ресурси підприємства. Можна лише припустити, що чим ближче значення приведених у табл. 8.3 коефіцієнтів до граничних, тим в більшому ступені фактичне значення коефіцієнта ресурсовіддачі наближається до максимально можливого.

Приклад. Завершуючи логічну структуру аналізу оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, визначимо максимально можливий коефіцієнт ресурсовіддачі для деяких підприємств, результати розрахунків якого приведені в табл. 8.4.

Таблиця 8.4

Максимально можливе значення показника ресурсовіддачі (грн./грн.) і оптимальна структура засобів підприємств і джерела їх фінансування (%) (1998 рік)

Підприємство	Коеф. ресурсовіддачі	Оптимальне значення коштів підприємства			
		основних	оборотних	власних	позикових
Насосний завод, м. Свеса	0,49	48	52	70	30
Завод "Центроліт", м. Суми	0,51	50	50	69	31
Завод поршневих кілець, м. Лебедин	0,38	42	58	73	27
Завод "Насосенергомаш", м. Суми	0,55	54	46	66	34
Машинобудівний завод, м. Лебедин	0,53	51	49	67	33
Арматурний завод, м. Конотоп	0,45	46	54	71	29
Станкобудівний завод, м. Глухів	0,31	40	60	76	24
ВАТ "Червоний металіст", м. Конотоп	0,47	48	52	71	29
Арматурний завод, м. Кролевець	0,54	52	48	67	33
"СМНВО ім. Фрунзе", м. Суми	0,44	45	55	71	29

Порівнюючи значення фактичного (див. табл. 8.2) і максимально можливого (див. табл. 8.4) коефіцієнтів ресурсовіддачі, можна зробити висновок, що на всіх підприємствах є резерви підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Це означає, що підприємства не повністю використовують наявні фінансові ресурси, зменшуючи при цьому розмір доходу, що можна б було одержати. А це, у свою чергу, призводить до зниження темпів оновлення основних фондів, розпиреного відтворення, впровадження передових технологій, погіршення фінансового становища підприємства.

Значення фактичного коефіцієнта ресурсовіддачі, як і максимально можливого, на різних підприємствах різні. Розрахунки показують, що при цьому простежується, хоча і неоднозначно, певна тенденція взаємозв'язку ступеня ефективності використання фінансових ресурсів і фінансового ста-

новища підприємства. Чим вище значення фактичного коефіцієнта ресурсовіддачі (див. табл. 8.2) і чим менший розрив між ним і максимально можливим значенням (див. табл. 8.4), тим краще фінансове становище підприємства. Це цілком зрозуміло як з позиції математики, так і з позиції економіки. Показник ефективності використання фінансових ресурсів підприємства визначається співвідношенням фінансових ресурсів певного призначення до загального їхнього обсягу. У той же час і фінансове становище підприємства характеризується системою показників, що являють собою не що інше, як комбінацію окремих видів ресурсів у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства [36]. Таким чином, для вимірів використовується єдина база. Що стосується взаємозв'язку ефективності використання фінансових ресурсів підприємства і його фінансового становища, то можна стверджувати, що її підвищення приводить до поліпшення фінансового становища підприємства [39].

На розмір коефіцієнта ресурсовіддачі впливає безліч чинників організаційно-технічного характеру [38]. Правомірне твердження, що прийняття оптимальних рішень в галузі розподілу фінансових ресурсів є важливою, але не єдиною умовою підвищення ефективності [23, с. 50].

Розрахунки (див. розділ 7) оптимальної структури активів підприємств і джерел їх фінансування показують, що вони значно відрізняються від існуючих на підприємствах (див. табл. 8.2; 8.4). Співвідношення засобів підприємства, в їхньому оптимальному варіанті, зрушується убік збільшення питомої ваги основних засобів. Подібні зміни спостерігаються і при розгляді джерел фінансування, де явно простежується дефіцит власних коштів. Причина цього викладена вище. Таке становище дозволяє зробити висновок про необхідність перерозподілу фінансових ресурсів підприємства, з метою максимізації ефективності їх використання, що завершує етап оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Визначення оптимального співвідношення фінансових ресурсів підприємства повинно здійснюватися в наступному порядку (рис. 8.1).

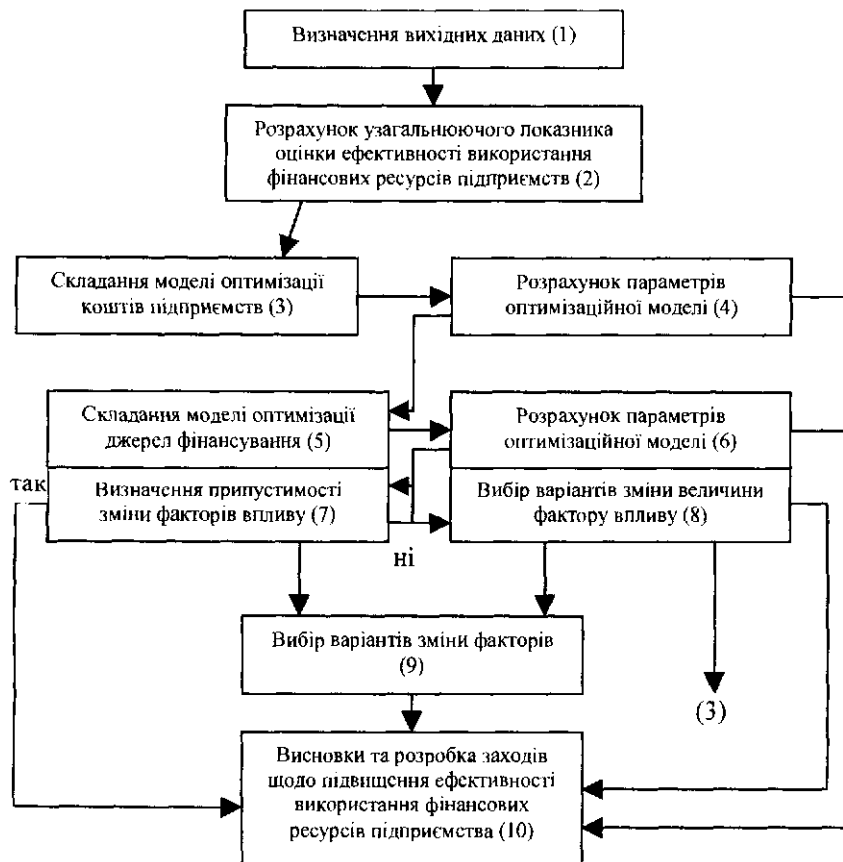


Рис. 8.1. Схема оптимізації фінансових ресурсів підприємства

1. На підставі отриманої інформації визначаються вихідні дані для розрахунку фактичного коефіцієнта ресурсо-

віддачі й складання моделей оптимізації засобів підприємства і джерел їх фінансування.

2. Робиться розрахунок узагальнюючого показника ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

3. Складається модель оптимізації засобів підприємства.

4. Робиться розрахунок параметрів оптимізаційної моделі.

5. Складається модель оптимізації джерел фінансування засобів підприємства.

6. Робиться розрахунок параметрів оптимізаційної моделі.

7. На основі розрахункових розмірів робиться аналіз відхилень чинників впливу від їхнього оптимального значення.

8. Визначається можливість зміни чинників впливу до рівня, встановленого при розрахунках оптимізаційних моделей.

9. У випадку негативного рішення по п. 8 робиться вибір варіантів зміни чинників впливу, виходячи з конкретної ситуації, що склалася на підприємстві.

Комплекс заходів щодо ефективного використання фінансових ресурсів підприємства може викликати ряд питань. Ми зупинимось лише на тому, що оптимальне співвідношення фінансових ресурсів підприємства є, хоча і не єдиним, але одним з важливих шляхів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, а отже, і ефективності виробництва в цілому.

У підприємств є значні резерви підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Недоотримання частини прибутку визначається в деякій мірі неоптимальністю структури засобів підприємства і джерел їх фінансування. При цьому варто враховувати, що досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів – акт не однократний, для цього потрібні цілеспрямовані дії.

Не слід вважати, однак, що приведені максимально можливі значення коефіцієнта ресурсовіддачі є граничними. Та й максимально можливими вони можуть вважатися лише на даному рівні розвитку виробничих відносин. По мірі удосконалення ринкових відносин вони повинні зростати. Те ж стосується і оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства. Вона буде постійно змінюватися і залежати як від зовнішніх чинників, так і від внутрішніх. Тому вимагаються постійні дослідження структури фінансових ресурсів з метою виявлення певних закономірностей формування фінансових ресурсів підприємства і ефективного їх використання на різних стадіях економічного розвитку.

Є й інший варіант. Оптимальна структура фінансових ресурсів підприємства передбачає таке їхнє співвідношення, при якому досягається максимальна віддача при використанні даного виду ресурсу. У розділі 7 ми розглядали питання про залежність прибутку від чинників впливу. Критичні значення чинників, отриманих при регресійному аналізі, можна використовувати при вирішенні питання оптимізації структури коштів підприємства та їх джерел. Оскільки значення чинників розглядалися стосовно валюти балансу, то розмір критичного чинника показує питому вагу кожного чинника, що можна трактувати як фінансовий ресурс у сумі коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства.

За результатами цих розрахунків можна зробити висновки, що в існуючих умовах найбільш оптимальним слід вважати такий розподіл коштів підприємства, за якого оборотні активи складають 43%, а основний капітал – 57% у загальній сумі засобів підприємства. У той же час склад оборотних активів можна вважати оптимальним тоді, коли запаси товарно-матеріальних цінностей складають 72%, дебіторська заборгованість – 21%, кошти і цінні папери – 7%. Якщо розглянути таким же чином джерела засобів підприємства, то їхнє співвідношення буде оптимальним тоді, коли власний капітал складе 61%, довгострокові зобов'язання – 17%, короткострокові зобов'язання – 22% у загальній сумі джерел

коштів підприємства. Випуск продукції в цьому випадку повинний бути не менше обсягу коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Така структура надає можливість підприємству набути стійкого фінансового становища.

Природно, досягнення такого суворого співвідношення представляє значну складність для підприємства, та й самі значення є усередненими, однак наближення до такої структури дає йому можливість зміцнювати свої фінансові позиції. Про це свідчать дані табл. 8.3, в якій приведені значення показників фінансового становища підприємства до і після оптимізації. Як видно з табл. 8.3, при оптимальній структурі фінансових ресурсів розміри показників фінансового становища наближаються до їхнього граничного значення. Значення ж коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу, що на деяких підприємствах нижче граничних, говорять про те, що у складі позикових коштів необхідно зменшити розмір короткострокових зобов'язань.

Фінансове становище підприємства визначається системою показників, що, будучи об'єднаними по різних групах, є взаємозалежними. У зв'язку з цим зміна одного з показників тягне за собою зміну інших, що дозволяє шляхом перерозподілу засобів підприємства і джерел їх формування домогатися поліпшення фінансового становища.

Перехід на ринкові відносини дає підприємству можливість використовувати кошти, що знаходяться в його розпорядженні, на свій розсуд. Водночас йому необхідно враховувати і специфіку власних взаємовідносин з різними господарськими і фінансовими органами.

По-перше, фінансове становище підприємства пов'язане з виділенням коштів на формування і поповнення власного капіталу, а також обсягу оборотних активів. По-друге, воно залежить від ступеня дотримання платіжної дисципліни, відповідно до якої покупці вчасно розраховуються за придбану продукцію, а підприємство здійснює розрахунки з кредиторами. По-третє, фінансове становище багато в чому визначається своєчасністю і повнотою одержання підприємством банківських й інших позик. По-четверте, воно пов'яза-

не із специфікою діяльності підприємства. Так, на фінансовому становищі відбивається нагромадження підприємством зайвих запасів матеріальних цінностей, тобто відбувається різне відволікання цих засобів із господарського обороту. Таким чином, фінансове становище підприємства залежить не тільки від наявності коштів, але і від раціональності їх використання в господарському обороті.

Вибір шляхів поліпшення фінансового становища підприємства пропонується здійснювати у наступному порядку.

1. На підставі складеного аналітичного балансу визначаються фактичні (розрахункові) розміри показників оцінки фінансового становища підприємства. При цьому, в залежності від напрямків оцінки, можуть розраховуватися як всі показники, так і показники по окремих напрямках.

2. Проводиться добір показників, фактичні значення яких нижче граничних.

3. Обрані показники ранжируються за ступенем їх значущості, виходячи з конкретної ситуації, що склалася на підприємстві, відповідно до першочерговості вибору напрямків фінансування.

4. Визначаються чинники, що впливають на перший із відібраних і розміщених у пріоритетному порядку показників, і робиться аналіз напрямку їхньої дії.

5. Визначаються припустимі зміни розмірів чинників відповідно до напрямку їхньої дії, і враховуються можливі зміни інших показників.

6. Виключаються чинники, зміна розміру яких при сформованих умовах неприпустима.

7. У випадку позитивного рішення робиться розрахунок абсолютного розміру обраного чинника для даного показника, значення якого прирівнюється до граничного.

8. Після проведення розрахунків вивчаються можливості виходу на розрахункові значення чинників.

9. Відповідно до отриманого розрахункового розміру чинника впливу робиться перерахування інших показників, до алгоритму розрахунку яких цей чинник входить.

10. Розміри розрахованих показників порівнюються з граничними і робиться висновок про необхідність пошуку подальших шляхів поліпшення фінансового становища підприємства.

11. Якщо проведені розрахунки не задовольняють вирішенню поставленого завдання, то розгляду підлягає наступний чинник впливу і робляться дії відповідно до п. 7–9.

12. У випадку позитивного рішення з ранжированого ряду показників береться наступний і робляться дії відповідно до п.4–10.

13. При відсутності можливості виходу на розрахункові значення чинників (відповідно до п. 7), обирається найбільш прийнятний варіант зміни їх розмірів (виходячи з конкретних можливостей) і робиться перерахування показників оцінки.

14. На підставі розрахунку робиться висновок про фінансове становище підприємства і намічається подальша стратегія дій.

Схема розробки фінансової стратегії підприємства по поліпшенню його фінансового становища приведена на рис. 8.2.

Приклад. Розглянемо варіант вибору шляхів поліпшення фінансового становища підприємства. За досліджуване підприємство візьмемо ВАТ «Червоний металіст» м. Конотопа. Вихідні дані для розрахунку показників, складені на підставі аналітичного балансу, приведені в табл. 8.5.

Таблиця 8.5

Вихідні дані для розрахунку показників фінансового становища підприємства

Фактори впливу	ОА	ВК	КЗ	ВБ	ТМЦ	ДЗ	РП	П	ПП
Величина, грн.	166921	113943	126539	240482	156977	3457	289189	95758	31606

Спочатку визначимо показники фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності діяльності й економічного потенціалу. Результати розрахунків приведені в табл. 8.6.

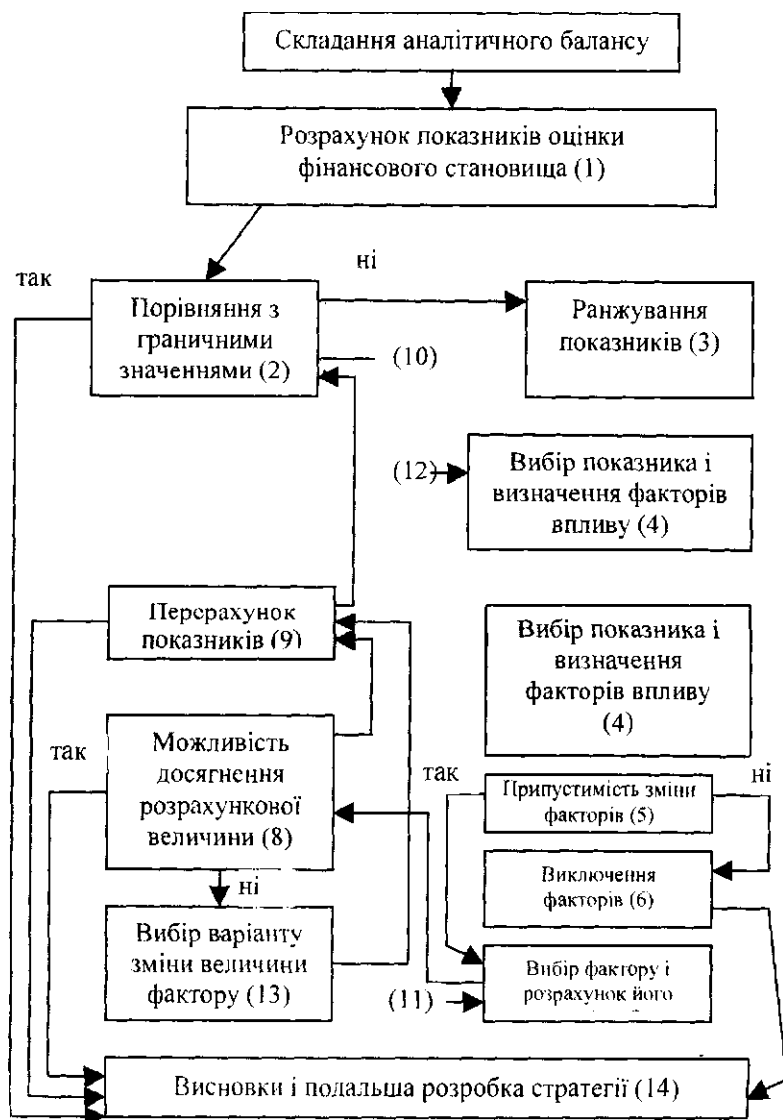


Рис. 8.2 Схема розробки фінансової стратегії по поліпшенню фінансового становища підприємства

Таблиця 8.6

Показники оцінки фінансового становища підприємства

Показник	Км.	Ко.к.	Кл.	Ка.л.	Ко.а.	Кф.р.	Кв.к.	Кр.	Кн.	Кр.в.
Величина	0,34	1,3	0,08	0,06	1,74	0,4	0,57	0,23	0,47	0,94

Здійснимо порівняння отриманих значень показників (фактичних) з їх граничними значеннями і визначимо ті з них, значення яких нижче граничних (у нашому випадку Ко.к., Кл., Ка.л., Ко.а., Кн., Кр.в.).

Після цього встановлюємо альтернативні шляхи збільшення значень відібраних показників. Для збільшення коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу є два шляхи: збільшення оборотних активів або зменшення поточних зобов'язань. Збільшити оборотні активи можна тільки за рахунок збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей, що в даному випадку є неприйнятним. Після цього встановлюємо альтернативні шляхи збільшення значень відібраних показників. Для збільшення коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу є два шляхи: збільшення оборотних активів або зменшення поточних зобов'язань. Збільшити оборотні активи можна тільки за рахунок збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей, що в даному випадку є неприйнятним. Про це свідчить перевищення значення коефіцієнта рівня виробництва над його граничним значенням (0,94 замість 0,7), а також недостатній рівень коефіцієнта оберненості оборотних активів (1,74 замість 2). Підтвердженням неприйнятності збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей є і значення коефіцієнта ліквідності, що дорівнює 0,08 (менше 0,6). Таким чином, можна зробити висновок, що значний запас товарно-матеріальних цінностей на підприємстві вже є. Для виключення цього шляху, альтернативою є єдине вірне рішення – скорочення поточних зобов'язань.

Для того, щоб вийти на граничне значення коефіцієнта співвідношення оборотного капіталу, необхідно обсяг поточних зобов'язань зменшити до 83460 тис. грн. (166921:2), тобто на 43078 тис. грн. (126539–83460). При цих значеннях фінансова стійкість підприємства буде забезпечена. Але таке зменшення поточних зобов'язань призведе до збільшення коефіцієнта ліквідності з 0,08 тільки до 0,12 $([166921 - 156977]/83460)$, замість необхідного 0,6. Подальші дії повинні бути спрямовані на аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей та їхнє зменшення: реалізувати або готову продукцію, або, через брак такої, надлишки матеріалів як наднормативні. Приймаючи в якості критерію верхній розмір граничного значення коефіцієнта рівня виробництва, що дорівнює 0,7, визначимо максимально можливий запас товарно-матеріальних цінностей у 116845 тис. грн. $(166921 \times 0,7)$, тобто дійдемо висновку про необхідність їх зменшення на 40131 тис. грн. $(156977 - 116845)$. Не беручи до уваги розмір можливого прибутку від реалізації, вважаємо, що оборотні активи не змінюють свого розміру, оскільки виручка від реалізації повернеться або у вигляді коштів на розрахунковий

на розрахунковий рахунок, або у вигляді дебіторської заборгованості. Коефіцієнт ліквідності при цьому буде дорівнювати $0,6 \left(\frac{1166921 - 116845}{83460} \right)$, а коефіцієнт абсолютної ліквідності, навіть у випадку неотримання грошей за реалізацію, складе $0,47 \left(\frac{1166921 - 116845 - (3457 + 40132)}{83460} \right)$. У такий спосіб платоспроможність підприємства буде забезпечена.

Фінансове становище підприємства можна було б вважати стійким, якби не проблема пошуку джерела сплати боргових зобов'язань. Найкращим виходом з даної ситуації є використання виручки від реалізації надлишків товарно-матеріальних цінностей для сплати боргових зобов'язань (у нашому прикладі розрахункові суми практично збігаються). Природно, такий крок знову призведе до зниження як коефіцієнта фінансової стійкості, так і показників платоспроможності, однак їхні значення тепер будуть вищими. Коефіцієнт співвідношення оборотного капіталу буде дорівнювати в цьому випадку $1,5 \left(\frac{1166921 - 43078}{83450} \right)$, проти вихідного $1,3$, коефіцієнт ліквідності – $0,12$ проти $0,08$, що свідчить про поліпшення фінансового становища підприємства. Тут варто враховувати, що фінансове становище підприємства не можна виправити однократними заходами, необхідні тривалі цілеспрямовані дії відповідно до обраної стратегії. Але цей підхід має свої нюанси у тому плані, що він не завжди може бути використаний і як і будь-який науковий підхід містить суперечності.

Фінансове становище підприємства у більшості випадків вважається задовільним, якщо розрахункове значення показника більше, ніж його порогове значення. У той же час “більше” не може бути для всіх показників у силу того, що загальний підсумок балансу (сума по окремим статтям) обмежений. У цьому випадку “більше” якого-небудь показника обов'язково призведе до “менше” для іншого показника. Таким чином, умовою, що найбільше нас задовольняє буде та, коли розрахункове значення показника буде нескінченно близьке до порогового (дорівнювати йому).

Виходячи з існуючого підходу до оцінки фінансового становища підприємства структура засобів підприємства та джерел їх фінансування є раз і назавжди встановленою, причому однаковою для всіх підприємств. Така ситуація може бути прийнятою для промислового підприємства чи підприємств АПК, які можуть планувати свою господарську діяльність, виходячи з обсягу, наприклад, основних чи оборотних фондів. Однак вона зовсім не підходить для

сільськогосподарських підприємств. Для обґрунтування цієї тези звернемося до розгляду схеми формування обсягу засобів сільськогосподарського підприємства.

Головним фактором, який визначає склад та структуру засобів підприємств аграрного сектора є площа земель, яка відведена господарству. Землі повинні бути використані строго по цільовому призначенню і бути оброблені в строго визначені агротехнічні строки. Ці умови можна визначити як фактори виробництва. Тоді саме під впливом факторів виробництва, виходячи з площ земель відповідного призначення і будуть формуватися склад та обсяг основних та оборотних фондів в їх натуральному вираженні (рис. 8.3).

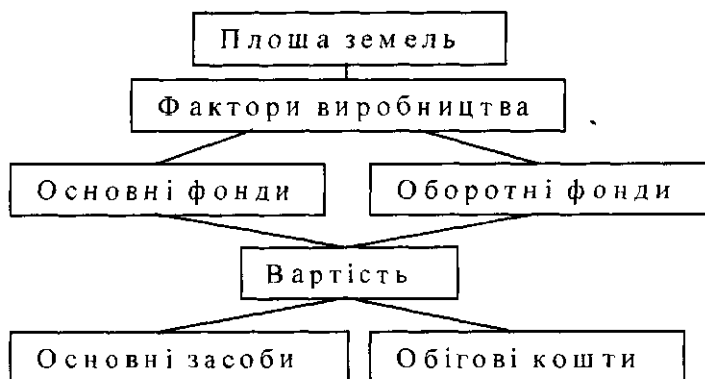


Рис. 8.3. Формування засобів сільськогосподарського підприємства

Тобто господарство повинно мати певну кількість техніки, для того щоб провести обробку землі, посів насіння та своєчасний збір врожаю, необхідні виробничі приміщення та інші види основних фондів, які забезпечують нормальне функціонування виробництва. В той же час повинно бути достатньо посівного матеріалу, добрив, засобів захисту рослин і тому інше, тобто оборотних фондів. Тільки у такій су-

купності і повинно вестись сільськогосподарське виробництво.

Однак обсяг основних і оборотних фондів у їх натуральному вираженні ще не є основою для фінансово-економічних розрахунків. Такі розрахунки базуються на вартісних показниках. Визначення обсягів основних і оборотних фондів у вартісному вираженні йде через ціну на певний вид фондів і тільки тоді ми вже говоримо про основні засоби і обігові кошти.

Але й це ще не все. Як відомо до обігових коштів відносяться як оборотні фонди, так і фонди обігу. До складу фондів обігу, крім усього іншого входить також і готова продукція у певному обсязі, яка, маючи ціну, теж впливає на обсяг обігових коштів, тобто на структуру засобів підприємства. Сам же обсяг готової продукції (врожайність рослин та продуктивність тварин) крім багатьох факторів виробничого та кліматичного характеру в значній мірі залежить від родючості землі.

Таким чином саме земля, її площа, призначення та родючість є чи не основним фактором, що формує склад та структуру засобів сільськогосподарського підприємства та джерел їх фінансування.

Проте земля, хоча і виступає як основний виробник продукції, ціни не має. Концепція безплатності природокористування визначала землю як дар природи. Однак безспірно, що земля – це головний засіб виробництва у сільському господарстві.

Згодимося, що грошова оцінка землі необхідна по таких причинах:

- встановлення паритету цін між продукцією сільського господарства і промисловими товарами;
- оптимізації складу і структури земельних угідь (співвідношення “орні землі – природні кормові угіддя – ліси - водні ресурси”) з метою забезпечення екологічної рівноваги в АПК;

- компенсації сільськогосподарським підприємствам втрат за продуктивні землі, що вилучаються з обороту для несільськогосподарських потреб.

Досвід грошової оцінки землі в нашій країні існує. Більше того, є і наукові розробки з конкретними даними.

Але існує ще одна необхідність вартісної оцінки землі – це застосування госпрозрахункових відносин з урахуванням земельних ресурсів, як частини власності господарства. Землю необхідно розглядати як основні засоби підприємства. Це не суперечить основному визначенню основних засобів, згідно якому вони переносять свою вартість на готову продукцію по частинам і використовуються у багатьох виробничих циклах. Крім того земля, як і основні фонди потребує капітального та поточного “ремонту”. Відносячи землю до основних фондів, а, виходить, до засобів праці, ми також не відступаємо від основного визначення, що засоби праці – це те, за допомогою чого ми впливаємо на предмети праці.

Дійсно, віднесення земельних угідь до основних засобів призведе до необхідності підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Але цього й так потребує економічна ситуація, у якій опинилося сільське господарство нашої країни. Тут може виникнути питання і іншого порядку: як бути з амортизацією і коли вважати землю повністю відамортизованою. Такі питання повинні вирішуватися методологічно. Важливо першорядне рішення: земля повинна мати вартість і входити до складу основних засобів. Крім усього іншого, вартість землі, що відображає її якість у складі вартості основних засобів – це вагомий аргумент при визначенні його кредитоспроможності та інвестиційної привабливості.

Оцінка діяльності підприємства проводиться по статистичній звітності, як правило, за рік. Однак, баланс підприємства по кінцю року відображає лише залишки засобів чи коштів. Особливо це стосується обігових коштів. На кінець року сільськогосподарське підприємство має лиш не-

значні запаси продукції, що виробляється, яка була залишена на власні потреби, запаси кормів, можливо інші запаси. Готова продукція вже реалізована, підготовка до посівного сезону ще не почалась. Але це практично менше половини того обсягу, який знаходився у розпорядженні підприємства. Нескладні спостереження показують, що з початком посівного сезону йде ріст обсягів обігових коштів. Іншими словами обігові кошти “ростуть у полі”. Цей ріст досягає максимальної величини в момент збору врожаю, який, як правило, не співпадає зі звітним періодом. Середньорічний показник вартості оборотних засобів у цьому випадку також не відображає загальної картини. Зменшення ж обсягу обігових коштів на фоні значної кредиторської заборгованості веде до погіршення показників ліквідності та платоспроможності, а накопичені показники, такі як випуск продукції, при оцінці, наприклад, кредитоспроможності мають не значну вагу. Положення справ погіршується також і відсутністю прибутку.

Таким чином, існує проблема, яка з одного боку усугубляється недосконалістю обліку, а з другої – відсутністю підходів до реальних явищ формування і руху коштів сільськогосподарського підприємства. Стандартизований підхід до оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств неприйнятний в силу специфіки як формування засобів підприємства, так і специфіки виробничого циклу. Необхідний корінний перегляд існуючих методик оцінки виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, особливо тих, що затверджується на рівні нормативних та законодавчих актів.

По-перше, підприємства повинні групуватися по якості земель на основі їх грошової оцінки, по площі земель і по їх структурі.

По-друге, земля повинна розглядатися, як основні фонди і в вартісній оцінці повинна входити до складу основних засобів підприємства, як його власність.

По-третє, показники діяльності підприємства, особливо при оцінці платоспроможності і кредитоспроможності, повинні вмістити в собі інформацію, яка найбільш повно б відображала реальні економічні процеси.

По-четверте, критичні рівні показників, або їх порогові значення, повинні бути встановлені для кожної групи підприємств, а не бути однаковими для всіх, крім того, постійно переглядатися.

Заходи, спрямовані на поліпшення фінансового становища підприємства, можуть містити в собі:

- вивчення попиту на продукцію з метою розширення ринку збуту або переорієнтації на випуск іншої продукції;
- аналіз складової собівартості продукції і визначення шляхів її зниження;
- виявлення наднормативних запасів матеріальних цінностей для залучення їх до господарського обороту або реалізації;
- вивчення руху дебіторської заборгованості з метою її зменшення;
- вивчення можливості одержання довгострокових кредитів;
- аналіз складової короткострокової кредиторської заборгованості і можливості її зменшення;
- аналіз складових першочергових платежів з прибутку з метою недопущення нераціональних виплат;
- контроль за фінансовим становищем підприємства і дотриманням фінансової стратегії.

ВИЗНАЧЕННЯ РИНКОВОЇ ЦІНИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Перехід до нових форм господарювання тісно пов'язаний з формуванням приватних класу власників. Для них буде важливо знати вартість своєї частки в капіталі підприємс-

тва, що вже розглядається як об'єкт купівлі-продажу, що вимагає грошової оцінки. Значення цього процесу в умовах ринкової економіки полягає у необхідності оздоровлення фінансового стану аграрного сектора народного господарства за рахунок усунення його неспроможних ланок через механізм банкрутства і санації, продажу підприємств конкретним власникам, готовим взяти на себе ризик і відповідальність за управління ними. У цьому зв'язку визначення ціни підприємства, виявлення реальної вартості майна і виробництва стане одним з найважливіших елементів системи управління фінансами в ринковій економіці.

Необхідність грошової оцінки підприємств підтверджується наступними, вже можливими в найближчому майбутньому господарськими ситуаціями:

- продовження процесу приватизації та акціонування підприємств;
- купівля-продаж підприємства або його частини;
- вимоги членів підприємства мати право продажу своєї частки активів або земельних ресурсів у сільському господарстві;
- можливість виходу членів підприємства з числа пайовиків (акціонерів) із відторгненням своєї частки майна;
- використання позикового капіталу через механізм заставного права і розвиток орендних відносин, у тому числі внутрішньогосподарських. При цьому в цих двох випадках реальна вартість активів оцінюваного підприємства може істотно відрізнятись від їхньої оцінки по бухгалтерській звітності;
- подальший розвиток фондового ринку і проникнення на нього підприємств;
- удосконалення системи страхування у зв'язку з підвищенням ризиків, характерних для ринкової економіки і виникненням необхідності визначення вартості активів у плані імовірності можливих втрат;
- платіжна неспроможність і банкрутство;

– імовірні зміни в податковій політиці держави (зокрема, введення податку на майно).

Різноманіття зазначених шляхів встановлення ціни підприємства обумовлює різноманітність видів вартості, обумовлених в ході цього процесу:

1. Ринкова вартість. Це виражена в готівці або її еквіваленті рівноважна ціна, що влаштовує як продавця, так і покупця; правда, мова тут йде не про конкретні сторони юридичного акта, а про гіпотетичну угоду купівлі-продажу, виходячи з попиту і пропозиції на конкретному ринку та на певний момент. Іншими словами, грошова оцінка підприємства повинна мати тимчасову і просторову визначеність.

2. Інвестиційна вартість. Припускає оцінку підприємства для конкретного інвестора або групи інвесторів і визначається на основі індивідуальних вимог до вкладань коштів.

3. Внутрішня або фундаментальна вартість. Це оцінка внутрішніх можливостей підприємства, що базується на прогнозі ринкової ціни його активів і виробництва в майбутньому.

4. Заставна вартість. Це вартість активів, що кредитор розраховує одержати від їхньої реалізації у випадку неплатоспроможності підприємства.

5. Відновлювальна вартість. Це витрати на відтворення точної копії підприємства або частини його активів. Використовується у сфері страхування.

6. Ліквідаційна вартість. Визначається у випадку банкрутства як різниця між виручкою від реалізації активів підприємства і витратами по його закриттю [170].

Таким чином, для кожної сфери діяльності при проведенні грошової оцінки підприємства використовуються адекватні їй види оцінної вартості. Так, при оцінці угод купівлі-продажу бізнесу або його частини важливо оцінити ринкову вартість; для страхування – вартість відновлення; для кредитування – заставну вартість; для ліквідації підприємства – ліквідаційну вартість тощо.

В Україні на даний момент оціночна вартість приватизованого підприємства встановлюється з урахуванням фактичної наявності та стану його майна, а також передбачуваної прибутковості, що визначається виходячи з балансового прибутку за попередній період. Такий підхід, на нашу думку, не зможе відобразити реальну ситуацію на оцінюваному підприємстві в силу певних недоліків.

По-перше, оцінка майна на основі залишкової вартості не дозволить повноцінно оцінити підприємство, навіть з позиції витрат, оскільки залишкова балансова вартість не буде відповідати реальним витратам на створення аналогу в ринковій економіці, особливо в умовах інфляції.

По-друге, вартість майна визначається з урахуванням прибутковості в попередній період і гарантії в тому, що в умовах нестабільної економічної ситуації показник не зміниться в майбутньому. Прибутки підприємства можуть збільшуватися або зменшуватися, і тоді покупець або отримає підприємство по не виправдано низькій ціні, або його прибутки не окуплять витрат, пов'язаних з викупом.

По-третє, оцінка підприємства повинна бути комплексною, тобто проводиться як з точки зору визначення вартості майна, так і з боку його споживчої привабливості.

По-четверте, не враховується фінансова стійкість підприємства, тобто співвідношення власних і позикових засобів і його незалежність від зовнішніх фінансових джерел.

Отже, ринкова ціна підприємства повинна визначатися його прибутком і фінансовою стійкістю в майбутньому, витратами на створення аналогічних підприємств у нинішній час, а також співвідношенням попиту і пропозиції. При цьому вміст ринкової ціни і чинники, що на неї впливають, визначають, які саме методи оцінки найбільшою мірою будуть відповідати її економічній сутності.

Для оцінки підприємства як товару в зарубіжній практиці одночасно використовують три основних методи: відтворувальний, або метод нагромадження активів; метод порівняльного оцінювання аналогічних підприємств і метод дис-

контування грошових надходжень. Перший метод заснований на визначенні вартості всіх активів підприємства (матеріальних, поточних і нематеріальних) за мінусом зобов'язань, тобто в даному випадку ринкову ціну підприємства буде визначати ринкова вартість його власного капіталу; другий полягає у порівнянні вже проданих підприємств даної галузі з аналогічним ступенем фінансової стійкості. Третій метод припускає встановлення прогнозного рівня прибутковості майна і ставки дисконту.

В результаті комплексного використання цих трьох методів визначається середньозважена вартість оцінюваного підприємства, що і буде дорівнювати його ринковій ціні. На думку В.Родіонова і М.Федотової, саме ця модель може бути використана на пострадянському просторі, причому третьому методу додається вага (частота) 50%, іншим – по 25% [259].

Однак, на наш погляд, в умовах нестабільної економіки зазначена методологія не позбавлена певних недоліків:

1. Оцінка підприємства тільки за вартістю активів не припускає врахування його фінансової стійкості.

2. Необхідна співставна ринкова інформація, фахівці, що володіють здатністю нею користуватися, і кошти для оплати праці цих фахівців.

3. Третій метод базується на дисконтуванні чистих грошових потоків, розмір яких визначається як сума чистого прибутку й амортизації мінус приростання чистих оборотних активів за п'ять прогнозованих років. Залежність оцінки підприємства від нарахованої на момент проведення розрахунків амортизації на реновацію основних фондів може привести до того, що підприємство із старими основними фондами буде оцінене дорожче, ніж ті, що мають нову техніку та устаткування. При такому методі оцінки оборотні кошти передаються покупцю безоплатно.

4. Основний акцент в даній методиці робиться на укладання п'ятирічного прогнозу грошових доходів і визначення відповідної ставки дисконту. Домогтися від такого плану

реальності в нинішніх умовах господарювання не представляється можливим внаслідок інфляції, розриву господарських зв'язків, непередбачуваності економічної і фінансової політики держави. Іншими словами, використовувати для оцінки вартості підприємства метод, заснований на укладанні довгострокових прогнозів, у найближчій перспективі не представляється доцільним.

В економічній літературі країн СНД, за свідченням В. Лапигіної, проблема грошової оцінки підприємств мало освітлена. Існують пропозиції визначати вартість майна підприємства, виходячи з потенційного прибутку і зменшувати отриману суму на відсоток зносу основних фондів. Прибуток може бути зрівняний за допомогою оподаткування. Також не враховується роль зміни або поглиблення спеціалізації оцінюваного підприємства. При даному методі оцінки вартість його фондів залежить від витрат виробництва і попиту на вироблену на момент оцінки продукцію. У цьому випадку підприємство можуть купити по низькій ціні лише з тієї причини, що вироблена на ньому продукція в цей час не забезпечує достатніх прибутків і новий власник перепрофілює виробничий напрямок господарства [170].

Для здійснення процесу виробництва необхідно мати земельні та трудові ресурси, основні виробничі фонди тощо. Наявність таких ресурсів та їх якість визначають можливість ефективного виробництва тієї або іншої продукції, тобто складають виробничий потенціал, що і повинний бути, на нашу думку, основою для проведення грошової оцінки. Поняття виробничого, або ресурсного потенціалу підприємства наприкінці вісімдесятих років визначалося, наприклад, як база для визначення обсягу державних закупівель продукції сільського господарства. При цьому сукупна оцінка ресурсного потенціалу, відповідно до методики, затвердженої Держагропромом СРСР і Держпланом СРСР 06.06.86, робилася по трьох основних групах ресурсів: земельні, трудові і матеріально-технічні шляхом підсумовування їхнього грошового вираження [280].

Другою складовою у процесі визначення ціни підприємства буде його фінансова стійкість, рівень якої встановлюється за

допомогою відповідних коефіцієнтів. Крім того, для визначення ринкової ціни варто зробити порівняльну оцінку аналізованого підприємства щодо аналогічних даних зоні, регіону, спеціалізації, форми власності тощо. Таким чином, визначаючи вартість конкретного підприємства, необхідно пройти чотири етапи:

1. Грошова оцінка ресурсного потенціалу.

2. Визначення ринкової вартості цього потенціалу на основі споживчої привабливості шляхом порівняння відносних показників оцінюваного підприємства і середніх по області, району або по групі однорідних підприємств, відібраних по будь-якій іншій ознаці.

3. Коригування передбачуваного балансового прибутку підприємства за рівнем фінансової стійкості оцінюваного об'єкта.

4. Визначення ринкової ціни підприємства.

З урахуванням зазначеного, запропонована формула вартості підприємства буде мати наступний вигляд:

$$\text{ЦП} = \text{РП} \times \text{Кс} + \text{П} \times (100 - \text{Уп}) / 100 \times [1 + (1 - \{\text{Кз} + \text{Зс}\} / \text{Сс})], \quad (8.2)$$

де: ЦП – ціна підприємства;

РП – його ресурсний потенціал;

Кс – коефіцієнт порівняння, обумовлений відношенням відносних показників по оцінюваному підприємству до середніх обласних даних;

П – передбачуваний балансовий прибуток;

Уп – питома вага частини чистого прибутку, що спрямовується до фонду споживання, у його загальній масі за даними за попередній період;

Кз – кредиторська заборгованість;

Зс – позикові кошти;

Сс – власні кошти.

Основною ланкою запропонованої формули є ресурсний потенціал підприємства, що варто визначати, включаючи і такі складові частини:

1. Залишкова вартість основних виробничих фондів промислового і сільськогосподарського призначення, оцінювати які необхідно за цінами можливої реалізації. Вартість об'єктів житлово-комунального і соціального призначення сюди не включається, тому що, відповідно до чинного законодавства, вони не можуть бути складовою конкурсної маси майна боржника у випадку його неспроможності. По тій же причині не оцінюється майно, що є предметом застави і не належить підприємству на праві власності.

2. Умовна вартість трудових ресурсів визначається за фондом заробітної плати, скоригованого на рівень продуктивності праці:

$$СТР = ФЗП \times (ПТп / ПТо), \quad (8.3)$$

де: *СТР* – умовна вартість трудових ресурсів;

ФЗП – річний фонд заробітної плати;

ПТп і *ПТо* – виробництво валової продукції сільського господарства в розрахунку на одного середньорічного працівника в оцінюваному підприємстві й у середньому по області (+).

3. Витрачання продукції промисловості та оплата сторонніх послуг (–).

4. Вартість інтенсивно використовуваних земель, до складу яких необхідно включати землі під виробничими спорудженнями і сільськогосподарські угіддя. В даний час діюче в Україні законодавство не припускає грошової оцінки землі, можливостей її купівлі-продажу. Мабуть, у майбутньому ринкова ціна на земельні ресурси складеться об'єктивним шляхом, базуючись на співвідношенні попиту і пропозиції, а також на чинниках, що утворюють диференціальну ренту. У нинішніх умовах можна використовувати якісну оцінку землі в балах і вартість одного бала (+).

5. Запаси і витрати – підсумок розділу 2 активу балансу (+).

6. Кошти, розрахунки та інші активи – підсумок розділу 3 активу балансу (+).

7. Позикові і залучені кошти (–).

Проілюструємо запропоновану методику.

Приклад. Площа сільськогосподарських угідь підприємства складає 1595 га; кількість працівників, зайнятих у сільському господарстві, – 190 чоловік.

Отримана в результаті розрахунків (табл. 8.7) ринкова вартість підприємства може бути використана як остаточна при акціонуванні або як вихідна при продажі підприємства через аукціон. В умовах, коли і сільськогосподарські підприємства зможуть опинитися об'єктом інвестування або купівлі-продажу, актуальним буде встановлення взаємозв'язку між їхньою фінансовою стійкістю і ринковою ціною. Оцінка підприємства тільки за вартістю майна не дозволяє об'єктивно визначати його ринкову ціну, оскільки вартість майна – лише один з чинників ринкової ціни.

Таблиця 8.7

Методика визначення ринкової ціни сільськогосподарського підприємства, грн.

Показники	Сільськогосп. підприємство		У середньому по області на 1 га	Коефіцієнт порівняння	Ринкова ціна на підприємство
	Усього	на 1 га			
1	2	3	4	$5=3:4$	$6=2 \cdot 5$
Залишкова вартість основних засобів	857240	537,5	487,4	1,1027	945379
Грошова оцінка трудових ресурсів	89809	56,3	71,5	0,7874	70716
Витрати матеріалів промислового походження і послуг із сторони	201144	126,1	133,3	0,9459	190262
Вартість інтенсивно використовуваних земель	-	-	-	-	-
Запаси і витрати	410959	267,7	304,4	0,8794	361397
Гроші, розрахунки й інші активи	12806	8,1	32,2	0,2515	3221
Позикові кошти	29398	18,4	13,9	1,3237	38914
Кредиторська заборгованість	183868	115,3	156,1	0,7386	135805
Ресурсний потенціал	956404	599,6	592,2	1,0619	1015632
Передбачуваний балансовий прибуток	7840	4,9	x	x	x
Частка чистого прибутку, що спрямовується у фонд споживання, %	21	x	x	x	x
Співвідношення позикових і власних коштів	0,1967	x	x	x	x
Номінальна ціна	967587	x	x	x	x
Ринкова ціна	x	x	x	x	1026817

Таким чином, для визначення реальної ринкової ціни підприємства необхідна комплексна його оцінка з урахуван-

ням ринкової вартості його ресурсного потенціалу, передбачуваної прибутковості і фінансової стійкості. Такий підхід цілком здійснимо в умовах як інфляційної, так і стабільної економіки, що дасть можливість підприємству набути стійкого фінансового становища, особливо при приватизації.

В цьому розділі розглянуті лише деякі варіанти шляхів поліпшення фінансового становища підприємства. Специфіка діяльності конкретного підприємства і конкретної господарської ситуації може генерувати і безліч інших. Для аналітика і фінансиста важливий їхній комплексний аналіз, з тим щоб вибрати найбільш прийнятний.

ОРГАНІЗАЦІЯ, ПЛАНУВАННЯ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сьогоднішній день дуже гострою проблемою для України є виробництво екологічно чистої продукції, особливо продуктів харчування. Проблема виробництва екологічно чистих продуктів харчування загострюється кризою сільського господарства. В умовах планово-розподільної системи проблеми збуту сільськогосподарської продукції, забезпечення колгоспів і радгоспів матеріально-технічними засобами, а також формування цін, принципи розподілу прибутків підприємств АПК, встановлення рівня оплати праці і багато інших питань вирішувалися державою в централізованому порядку і не вимагали їхнього розгляду на обласному, районному і господарському рівнях.

З переходом на ринкові відносини становище змінилося. Виникнула безліч організаційно-економічних проблем, пов'язаних із формуванням ринку, його інфраструктури, економічного механізму господарювання, товарно-грошових відносин, земельних відносин, відносин власності та інших. Тому на сьогодні необхідна чітка організація економічних взаємовідносин між виробниками і споживачами, між підприємствами АПК і державою, необхідний системний підхід

до управління АПК як на рівні держав в цілому, так і на рівні регіону.

Сукупність економічних інструментів управління агропромисловим виробництвом можна представити у вигляді елементів економічного механізму, що в сумі визначають фінансове становище суб'єктів господарювання: ціни і тарифи; кредити; податки, дотації, асигнування з бюджету; страхування; стимулювання праці.

Для ефективного функціонування економічного механізму необхідне виконання ряду основних умов. У різних країнах ці умови різні, але вони включають встановлення твердих гарантій захисту прав приватної власності, гарантію виконання зобов'язань по контрактах, законів, проведення політичних, економічних і законодавчих реформ. Оптимальним варіантом буде покладання на підприємницькі структури економічної відповідальності за забезпечення належного рівня охорони навколишнього середовища. У цьому випадку не тільки караючи, але і стимулюючи, держава отримує довіру суб'єктів господарювання (тобто забруднювачів середовища).

Економічні заходи впливу в природоохоронних відносинах повинні застосовуватися за принципом «фіскальної нейтральності», тобто не повинні бути спрямовані на збільшення державних прибутків. В тих випадках, коли застосування економічних заходів впливу призводить до зворотного ефекту, маючи вкрай важкі наслідки для менш рентабельних господарств, що характерно для сучасних умов України, частина виручених коштів може бути спрямована на ліквідацію диспропорцій.

Щоб економічний механізм заробив, він повинен впливати на поведінку людини. Це означає, що він має, зокрема, впливати на початковій стадії процесу ціноутворення для того, щоб виробники обирали, які виробничі процеси вигідніше використовувати, а споживачі – що вигідніше купити. При цьому екологічно брудна продукція повинна бути дорожчою.

Для стимулювання сільськогосподарських товаровиробників при виробництві екологічно чистої продукції нами пропонується економічний механізм, що складається з трьох основних блоків: блока економічних важелів і стимулів, що дозволяють підняти зацікавленість у виробництві екологічно чистої продукції; блока економічних санкцій, які застосовуються до забруднювачів навколишнього середовища; блока організаційно-правових заходів, що забезпечують ефективність застосування окремих елементів економічного механізму (рис. 8.4).

Запропонований економічний механізм, на нашу думку, повинний забезпечувати пріоритетність інтересів споживача, а не одержання товаровиробником прибутку будь-якими засобами. Для агропромислового товаровиробника головним орієнтиром повинний бути інтерес окремого споживача і суспільства в цілому у збільшенні виробництва екологічно чистих продуктів харчування.

Одним з основних інструментів здійснення цього в ринковій економіці є ціни. В даний час існує тридцятивідсоткова доплата до закупівельних цін на окремі види сільськогосподарської продукції, вирощеної без використання пестицидів і призначеної для виробництва продуктів дитячого і дієтичного харчування.

Однак великої стимулюючої дії зазначений захід не має по наступних причинах: по-перше, доплати до ціни поширюються на досить вузький асортимент продукції; по-друге, обмежене коло споживачів даної продукції; по-третє, екологічно чисту продукцію сільськогосподарські підприємства виробляють, як правило, на підставі цільових договорів або держзамовлення.

З метою стимулювання виробництва екологічно чистої продукції пропонується:

- протягом найближчих двох-трьох років підвищити розмір доплати до 50%;
- поширити доплату на всі види сільськогосподарської продукції;

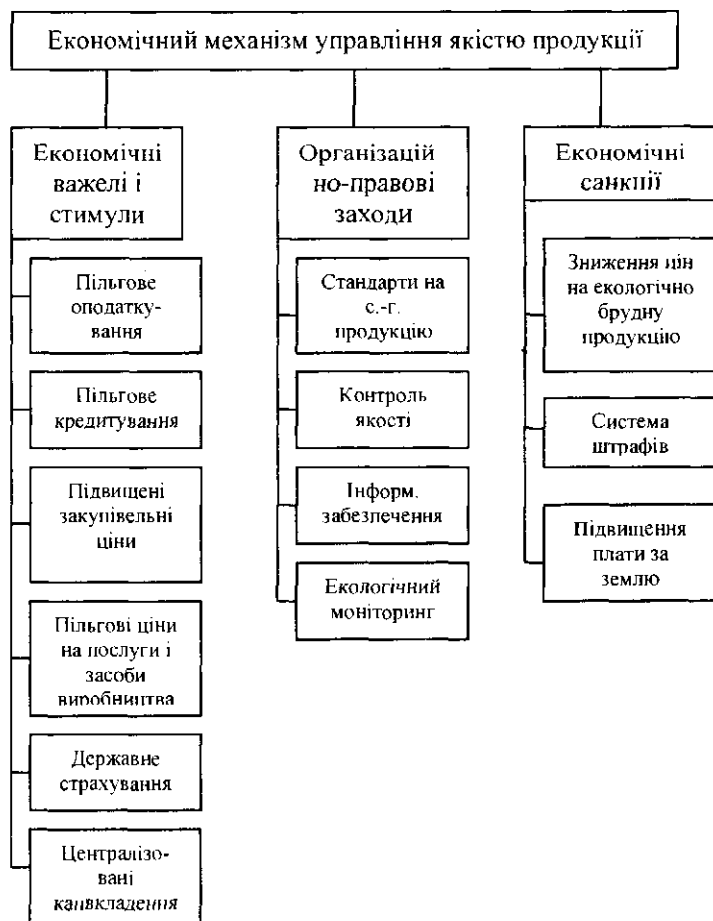


Рис. 8.4. Елементи економічного механізму управління якістю продукції

– запропонувати екологічну продукцію всьому ринку, а не окремим цільовим його сегментам.

З метою стимулювання сільськогосподарських товаровиробників при виробництві екологічно чистої продукції пропонується також встановити пільгове оподаткування, а

саме – у перші два-три роки при виробництві екологічно чистої продукції не стягувати з товаровиробників ПДВ, а у наступні два-три роки встановлювати його в розмірі 50%.

При переході сільського господарства на виробництво екологічно чистої продукції виникне проблема нестачі грошових ресурсів і пошуку шляхів їх залучення. Одним з основних напрямків у вирішенні цієї проблеми, на нашу думку, є виділення цільових кредитів із пільговою ставкою відсотка за умови їх використання на виробництво екологічно чистої продукції.

До інструментів економічного механізму відносяться і централізовані капітальні вкладення. Їхнє значення в сучасних умовах помітно знизилося, проте вони залишаються істотним джерелом ресурсів для інвестування виробництва екологічно чистих продуктів.

Надання державою послуг по більш низьких цінах характеризується широким спектром напрямків. У першу чергу мова йде про витрати держави на проведення сільськогосподарських наукових досліджень і доведення їх результатів до виробників. Крім того, сюди можна включити витрати на забезпечення інформацією (у тому числі з ринкової кон'юнктури), вкладання у розвиток сервісу. Забезпечення засобами виробництва по пільгових цінах припускає використання системи подвійних цін, коли та або інша промислова продукція (включаючи паливно-мастильні матеріали, добрива, біологічні засоби захисту рослин й ін.) продається сільськогосподарським товаровиробникам за цінами, зниженим у порівнянні з ринковими.

Одним з економічних інструментів управління галузями АПК є страхування. В рамках існуючої системи страхування нами пропонується новий вид – страхування виробництва екологічно чистої продукції. Зниження або повна відмова від застосування мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин пов'язано з певним ризиком для сільськогосподарських товаровиробників. Ризик обумовлений тим, що: по-перше, за існуючих технологій, виснаженні ґрунтів і не-

збалансованості в цих живильних речовин зменшення обсягів внесення мінеральних добрив спочатку неминуче призведе до зниження врожайності; по-друге, нестача біологічних засобів захисту при відмові від хімічних засобів, також може привести до недобору врожаю в результаті збитку, заподіяного хворобами і сільськогосподарськими шкідниками. Однак впровадження на практиці запропонованого виду страхування захистить сільськогосподарських товаровиробників при виробництві екологічно чистої продукції від можливих матеріальних і фінансових втрат.

Вся система управління виробництвом екологічно чистих продуктів харчування повинна орієнтувати виробників на вибір адекватної стратегії, для чого необхідно створити відповідне інформаційне середовище, що включає чинники, що мають вплив на вибір стратегії підприємства.

Інформаційна система повинна висвітлювати існуюче становище, нормативний рівень чинників середовища і виробництва, також законодавство, включаючи місцеві нормативні акти, санкції і стимули, що спонукають змінювати поведінку підприємств. При цьому програми природоохоронної діяльності повинні включати прогноз майбутньої ситуації і поетапні рівні її бажаного стану.

Перехід до ринкових відносин навіть у неповному обсязі вимагає корінної зміни вмісту планування і переходу на промислові методи його організації.

Вміст поточного (оперативного) планування змінюється в меншому ступені. Але корінна різниця полягає в тому, що на перший план виходить фінансова складова плану, що, у свою чергу, визначається планом збуту. Ми вважаємо, що аналіз відповідних ринків у першу чергу повинні здійснювати фахівці при управліннях сільського господарства різних рівнів і передавати (продавати) відповідну інформацію підприємствам, господарським товариствам, фермерам, оскільки виробникам сьогодні не вистачає досвіду, технічних засобів й інформації в цілому. Методична допомога виробникам потрібна також для виміру і прогнозування господарських

ризиків, що неминучі у ринкових умовах. Об'єктивна економічна причина ризику – це скінченність обсягу ресурсів, що можуть бути залучені у виробництво АПК регіону. З іншого боку, не варто забувати, що ризик – це джерело економічного прибутку для виробника.

Вимагають кардинального вирішення проблеми планування і стимулювання комплексного розвитку АПК з урахуванням екологічних обмежень розвитку. Подальше удосконалення планування в АПК базується на використанні програмно-цільового підходу, в якому мета планування пов'язується з ресурсами за допомогою програм розвитку, уникаючи зайвої жорсткості і директивності планування.

Плани (цільові програми) повинні мати наступні обов'язкові елементи: компоненти програм; оцінку впливу забруднення на здоров'я; оцінку проектів; ідентифікацію забруднювачів; видачу ліцензій; інспектування виробництв; контроль за використанням токсикантів у сільському господарстві, переробці й у побуті; нагляд всіма органами місцевої влади за діяльністю, що веде до забруднення.

Дуже важливу роль у виробництві екологічно чистої продукції відіграє оцінка її якості.

Якість продукції, послуг, планів, роботи, управління, життя і т.д. представляє різні аспекти і сторони однієї з найскладніших категорій – якості в самому загальному методологічному і гносеологічному розумінні. Основною відмінною ознакою цієї категорії є її властивість оцінки різних явищ, результатів діяльності, ступеня корисності тощо через визначення сутності об'єкта оцінки. У більш вузькому змісті якість – це міра корисності продукції, обумовлена сукупністю її властивостей, що задовольняють певні потреби суспільства або індивідуума. Тобто поняття якості продукції включає її шкідливі або будь-які негативні властивості для споживачів у своєму значеннєвому визначенні, що, на жаль, далеко не завжди відповідає дійсним властивостям продукції.

Оскільки категорія якості оцінює предмети і явища через склад і співвідношення властивостей оцінюваного об'єкта, то вона не може і не повинна ігнорувати їх небезпеку для споживачів. Тому інтегральна оцінка якості не може бути просто арифметичною сумою властивостей об'єкта, що, на жаль, практично завжди підкреслюється при характеристиці продукції для споживачів. Суперечлива оцінка властивостей продукції не повинна приховуватися; навпаки – негативні і позитивні властивості повинні оцінюватися в сукупності, особливо в екологічному і гігієнічному аспектах.

Для оцінки якості, насамперед, необхідно знати речовинний склад предмета оцінки. Однак наявність або відсутність домішок визначається зараз не фактичним балансом речовин, що входять до складу продукції або застосовуваних речовин у технологічному процесі, а рівнем чутливості методів визначення складу продукції. При цьому зовсім не оцінюються властивості елементів виробничого процесу ні з погляду якості продукції, ні з погляду ступеня порушення навколишнього середовища.

Особливо небезпечним є підміна оцінки реальних властивостей продукції порівнянням з нормативами, стандартами, модулями взаємодій без урахування системного стану споживачів даної продукції в конкретних моментах часу і місцях простору. Таким чином, порівняння предметів як сутність оцінки підмінюється суб'єктивною оцінкою, що нав'язує позитивне ставлення до продукції, вигідне, насамперед, виробнику. Іншою стороною такої підміни є неясне теоретичне обґрунтування звільнення виробника від відповідальності за фактичну шкідливу дію продукції навіть при суворому використанні її за основним призначенням. Таке звільнення суперечить теоретичним основам права, що передбачає цивільну відповідальність, виходячи з заподіяної шкоди. Тому нам представляється зовсім недостатнім існуюче визначення якості продукції як її здатність задовольняти визначені певні відповідно до її призначення.

Ми вважаємо за необхідне доповнити таке визначення гарантією відсутності шкідливих наслідків для споживачів при дотриманні зазначених у сертифікатах якості технологій споживання, наприклад, технології готування їжі з урахуванням часових параметрів застосування продукції.

У даному випадку ми не розглядаємо протиріччя оцінки якості продукції для виробника з погляду вибору технологічного процесу та аналізу економічної оптимальності варіантів виробництва продукції, а також не розглядаємо соціально-гігієнічні й еколого-економічні якості з урахуванням екстернальних витрат виробництва, що для виробників трансформуються в екологічний податок, санкції й обмеження в галузі збуту продукції. В основу системного підходу до оцінки якості ми пропонуємо покласти соціально-економічні критерії, складовою частиною яких є економічна оцінка збитку від виробництва і споживання продукції і послуг, що представляють собою кількісну оцінку ієрархічно найголовнішого елемента оцінки якості продукції. Така оцінка, на наш погляд, може бути передумовою розширення або звуження обсягу споживання продукції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках.

Для цього необхідно змінити не тільки нормативи оцінки якості продукції, але і психологію споживачів і виробників. В даний час якість продукції АПК розглядається як техніко-економічна категорія і практично не враховує екологічні вимоги. Головним в оцінці є постачання такої сировини, що дозволяла б переробним підприємствам робити якісну й економічно вигідну продукцію, а характеристика безпеки продукції зводиться, в основному, до санітарно-гігієнічних характеристик.

Для вирішення проблем якості продукції АПК необхідний розвиток наукових основ управління якістю продукції. Для управління якістю продукції необхідні автономні та загальні механізми. Розглянемо змістовну сторону і загальні методи управління якістю продукції, що враховують досвід різних галузей діяльності в нашій країні та за кордоном. Від-

значимо лише, що автономні системи управління якістю продукції АПК, на наш погляд, повинні бути територіально диференційованими, що дозволить зробити їх адекватними географічним і адміністративним параметрам умов застосування. Але при цьому загальні критерії якості й економічні механізми управління не повинні залишати «географічних лазівок» для несумлінних виробників, тобто автономні системи якості повинні бути частиною єдиної системи державного контролю і управління якістю продукції, що забезпечує загальний соціально-економічний прогрес суспільства через дотримання стандартів якості життя на всій території країни. Певним стимулом для забезпечення якості продукції АПК може бути розрахунок повних витрат на виробництво продукції, що включає розрахунок витрат кінцевих споживачів і доведення цих негативних даних до всіх покупців, як це робиться щодо тютюнових виробів і алкогольних напоїв. Зараз такі дані приховані у спеціальних виданнях по медицині, гігієні, екології і, рідше, – технології виробництва і переробки продукції АПК.

Контроль якісного складу продуктів харчування не вирішує проблему гарантії нешкідливої продукції, оскільки не дає системних знань про наслідки споживання тієї або іншої продукції як складової частини взаємодії організму і середовища існування. У даному випадку буде потрібна система екологічного маркетингу, під яким ми розуміємо систему просування продукту на ринок з урахуванням його позитивних і негативних екологічних якостей, що залежать від геохімічних умов місця продажу, що враховують рівень здоров'я, характер споживання екологічно чистої продукції. Іншою стороною екологічного маркетингу буде підвищення вимог споживача до екологічної якості продукції і, отже, збільшення попиту на таку продукцію, що дозволить включити екологічні критерії в ринкові регулятори якості продукції АПК.

Реалізація товару, крім інших чинників, залежить від готовності споживача купити продукцію і від того значення,

що споживач приділяє умовам продажу, однією з яких є якість. Повинні бути відомі точні вимоги і масштаб ринку, або повинний бути зроблений можливо більш точний прогноз.

Витрати на забезпечення якості, а отже, та усі витрати, пов'язані з досягненням і підтримкою якості, повинні бути підраховані до того, як продукція запущена у виробництво. Після початку виробничого процесу варто підтримувати найсуворіший фінансовий контроль з тим, щоб вчасно виявити будь-які відхилення. Методика визначення витрат, пов'язана із забезпеченням якості, повинна використовуватися для виявлення найбільш дешевого способу управління якістю.

Обов'язком керівника є визначення політики підприємства у відношенні якості, забезпечення того, щоб люди, матеріали і кошти були підпорядковані цій політиці, і в остаточному підсумку – спостереження за проведенням цієї політики. Керівництво приймає рішення, забезпечує необхідні ресурси і стимули для проведення їх у життя.

Технічні умови на сировину, основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати і комплектуючі повинні бути точними і складеними з урахуванням реальних можливостей. Замовлення повинні бути розміщені у постачальників, що зарекомендували себе (функції відділів постачання і управління якістю), при цьому обов'язково слід враховувати терміни постачання. Матеріальні ресурси повинні піддаватися контролю при прийомі.

Методи управління якістю повинні включати такі елементи, як порядок підготовки і зміни процедур, видача дозволів на використання і виробництво (нестандартної продукції), перевірочні нормативи, обробка рекламаций споживачів. До сфери загальних обов'язків керівника служби управління якістю компанії входить підготовка інформаційних матеріалів по управлінню якістю, що охоплює всі основні процедури, прийняті в даному виробництві. Звичайно сюди включають матеріали, що відображають наступні питання: загальну політику компанії, організаційні схеми, де вказує-

ться посадова структура, функції, компетенція, кваліфікація, посадові оклади. Тут повинний бути також поданий порядок звітності, порядок планування якості, основні принципи планування, зразки стандартних маршрутних карт, плани добування вибірок, методи забезпечення надійності, технічні умови на якість і звітність по якості, підготовка документів та інструкцій, контроль роботи керівництва на стадії проектування і розробки, технічні питання забезпечення якості, контроль якості продукції постачальника, процедури складування і відвантаження, визначення непридатних матеріалів, діяльність дослідної стадії й експериментальних лабораторій, експлуатація і перевірка лабораторного оснащення, форма дозволів на використання і виробництво нестандартної продукції, порядок одержання таких дозволів.

Проблеми управління якістю продукції на підприємстві нерозривно пов'язані з організацією виробництва продукції АПК як на підприємстві, так і в регіоні. Управління якістю і вивчення методів роботи повинні розглядатися спільно, оскільки їхньою загальною метою є виробництво продукції заданої якості і кількості, у заданий час і по можливо більш низькій ціні. Цей зв'язок впливає на формування служб якості на підприємстві. Організаційна структура управління якістю продукції на рівні підприємства дана в загальному вигляді на рис. 8.5.

Однією з цілей управління якістю продукції є зміщення акценту контролю з післявиробничої перевірки на довиробниче і виробниче планування та аналіз. Основними етапами забезпечення управління технологічними процесами є: розробка техніко-економічних умов і стандартів якості продукції; упорядкування переліку чинників, що впливають на якість кінцевої продукції.

Однією з важливих методологічних проблем є включення адекватних екологічних показників якості продукції до нормативно-правової документації. Проте, таке включення економічних характеристик до системи показників якості продукції є дискусійним, а екологічні показники включають тільки проблеми охорони навколишнього середовища і збереження генофонду, що самі по собі є в більшому ступені декларативними.



Рис. 8.5. Схема управління якістю продукції на підприємстві

З огляду на традиційне сприйняття сільського господарства як всього лише реципієнта, тобто об'єкта забруднення, включення системи еколого-економічних показників якості, заснованих на властивостях продукції АПК заподіювати шкоду користувачам, стає складною і ключовою проблемою для забезпечення належної екологічної якості продукції й екологічної безпеки усього виробництва в агропромисловому комплексі.

ВИСНОВКИ

Становлення ринкових відносин в економіці викликає необхідність перегляду існуючих критеріїв ефективності роботи підприємства. Стандартизований набір взаємопов'язаних фінансових показників є тим індикатором, що здатний визначити подальші дії як керівництва підприємства, так і потенційного інвестора. Поряд з вивченням методики визначення фінансового становища, в даній роботі також була здійснена розробка принципів і методів фінансового планування, оскільки якість управління фінансовими потоками на підприємстві безумовно позначається на його фінансовому становищі.

Актуальність даних досліджень підтверджує той факт, що сьогодні на переважній більшості вітчизняних підприємств спостерігається відсутність ефективного механізму управління внаслідок низького рівня професіоналізму управлінського персоналу. Чималу роль у нормальному забезпеченні процесу відтворення відіграє і чітко налагоджена система розрахунків між підприємством та його контрагентами, яка б не призводила до непотрібного відволікання необхідних фінансових ресурсів підприємства, не заохочувала б хронічні неплатежі, а також давала б гарантію повної оплати поставленої продукції, наданих послуг. Саме тому значну увагу приділено дослідженню системи безготівкових розрахунків і методології вибору форм розрахунків конкретним підприємством.

Проблема оптимізації фінансових ресурсів підприємства займає одне з головних місць в ієрархії чинників, що впливають на фінансове становище підприємства. В даній роботі визначення фінансових ресурсів підприємства дещо відрізняється від традиційного. Вважається, що всі засоби виробництва, які забезпечують процес відтворення, незалежно від їхньої матеріально-речовинної форми, є фінансовими ресурсами підприємства. Оскільки амортизаційні відра-

хування не є фінансовим потоком, а залишаються протягом тривалого часу на підприємстві, можуть бути залучені в обіг і давати прибуток, їх варто віднести до категорії доходу підприємства.

Немаловажне значення поряд з оптимізацією фінансових ресурсів підприємства має і проблема оптимізації виробництва продукції. Головними критеріями при визначенні оптимального плану виробництва продукції повинні бути норми рентабельності капіталу і виробництва продукції, матеріалоємність продукції кожного виду, нормативний прибуток від одиниці продукції кожного виду. У зв'язку з об'єктивними екологічними обмеженнями виробництва, слід також враховувати і відповідність кількості викидів, скидів і відходів на одиницю запланованої до виробництва продукції нормам і лімітам.

Незадовільне фінансове становище підприємства призводить, як правило, до погіршення платоспроможності підприємства і, в остаточному підсумку, до його банкрутства. Першочерговим завданням керівництва в даному плані є ведення моніторингу фінансового становища підприємства з метою виявлення негативних тенденцій, їхньої ліквідації або мінімізації їх наслідків. Прогнозування і попередження банкрутства повинні стати звичайною процедурою в системі фінансового управління підприємством. В роботі запропонована відповідна методика.

Значне місце відведене фінансово-економічним основам виробництва екологічно чистої продукції на підприємствах АПК. Значущість вивчення цього аспекту діяльності підприємств даної галузі обумовлюється тим, що вони є не тільки реципієнтами забруднюючих речовин внаслідок промислових викидів, але і самі виступають забруднювачами навколишнього природного середовища внаслідок недотримання правил агротехніки, нераціонального використання добрив, порушення біогеоценозів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения. - М.: Экономика, 1982. - 183 с.
2. Абрамов Л.М., Капустин В.Ф. Математическое программирование. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1976. - 184 с.
3. Абрамова Г.П. Маркетинг: вопросы и ответы. - М.: Агропром-издат, 1991. - 124 с.
4. Автоматизированные системы обработки финансово-кредитной информации / Под. ред. Рожнова. - М.: Техника, 1990. - 134 с.
5. Александрова В.П. и др. Экономическая оценка социальных результатов применения новой техники. - К.: Наукова думка, 1981. - 206 с.
6. Алексійчук В.М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК. - К.: ІАУ, 1999. - 383 с.
7. Андреева И.Н., Харичков С.К. Ресурсно-экологическая безопасность предприятия: диагностика, стратегия, регулирование. - Одесса: НАН Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 1996. - 96 с.
8. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П.Иванова. - М.: Закон и право. Изд. об-ние ЮНИТИ, 1995. - 317 с.
9. Артеменко В. Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Изд. "Дис", НГАЭиУ, 1997. - 128 с.
10. Атлас З.В., Ионов В.Я. Эффективность производства и рентабельность предприятий. - М.: Мысль, 1977. - 200 с.
11. Бабинцева И.С. Марксистско-ленинская методология анализа воспроизводства и капиталистический воспроизводственный механизм // Вестник Ленинградского ун-та. Сер. экономика. - 1987. - Вып. 1. - С. 26-34.
12. Баззел Р., Кокс Д., Браун Р. Информация и риск в маркетинге / Пер. с англ. - М.: Финстатинформ. 1993. - 96 с.
13. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 288 с.
14. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1994. - 224 с.
15. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие - М.: Финансы и статистика, 1999. - 512 с.
16. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика. 1995. - 383 с.
17. Банковско-финансово-правовой словарь-справочник / Авт.-упор. Воронова Л.К. -К.: "А.С.К.". 1999. - 288 с.
18. Барнгольц С.Б. Анализ финансового состояния промышленных предприятий // Деньги и кредит. - 1991. - №11. - С.32-34.

19. Барягольц С.Б. Предварительная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ссудозаемщика // Деньги и кредит. - 1992. - №2. - С. 36-44.
20. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 298 с.
21. Бервеко С. Особенности вексельного обращения // Бизнес-информ. - 1996. - №14. - С. 36-39.
22. Березина М.П., Крупнов Ю.С. Проблемы организации безналичных расчетов // Финансы. - 1994. - №3. - С. 17-26.
23. Березина М.П., Крупнов Ю.С. Проблемы организации межбанковских расчетов // Деньги и кредит. - 1991. - №6. - С. 32.
24. Берштам М., Ситников А. Платежный кризис: причины, следствия, пути преодоления // РЭЖ. - 1995. - №1. - С. 20-30.
25. Беседин В.Ф. и др. Эффективность хозяйственного механизма / Под ред. А.С. Емельянова. - К.: Техника, 1985. - 263 с.
26. Беседин И.Г., Михайличенко П.А. Планирование в условиях перехода к рынку. - К.: Техника, 1990. - 122 с.
27. Бесчинский А.А. Об экономической природе коэффициента эффективности и факторах его отраслевой дифференциации // Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники: Сб. научн. работ. - М., 1964. - Вып.4. - С.26-33.
28. Бизнес-план или как повысить доходность вашего предприятия. - М.: СО "Анкил", 1992. - 32 с.
29. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Ника-Центр Эльга, 1999. - 528с.
30. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента Т. 1. - К.: Ника-Центр, 1999. - 592 с.
31. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента Т. 2. - К.: Ника-Центр, 1999. - 512 с.
32. Блехция И.Я. Эколого-экономические аспекты предплановых Браунинг П. Современные экономические теории. М.: Экономика, 1986. - 160 с.
33. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учебное пособие. - М.: Финансы, ЮНИТИ ДАПА, 1999. - 254 с.
34. Богачев В.Н. Срок окупаемости: Теория сравнения плановых вариантов. - М.: Экономика, 1966. - 279 с.
35. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Пер. с англ. - М.: Экономика, 1991. - 271 с.
36. Борисова В.А. Науково-практичні основи фінансового планування на підприємстві // Вісник Сумського сільськогосподарського інституту. Серія фінанси і кредит. - 1997. - № 1. - С. 36-40.

37. Борисова В.А. Проблеми фінансового забезпечення страхових ризиків в АПК // Вісник Сумського сільськогосподарського інституту. Серія фінанси і кредит. - 1996. - № 1. - С. 22-25.
38. Борисова В.А. Ценовая политика предприятия как составной элемент финансового планирования. - Сумы: Казацкий вал. 1997. - 34с.
39. Борисова В.А. Экономико-математическое моделирование в финансовом планировании // Вісник Сумського державного університету. Серія фінанси та кредит. - 1994. - № 1. - С. 38-41.
40. Борщевский П.П. та ін. Регіональні агропромислові комплекси України (теорія та практика розвитку). - К.: Наукова думка, 1996. - 262 с.
41. Бояркин В. Менеджмент и эффективность производства//АПК: экономика, управление. - 1993. - №4. - С. 73-75.
42. Бригхем Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. Перевод с англ. / Общ. ред. и вступит. статья Б.Е. Пеньков, В.В. Воронов. - М.: РАГС-"Экономика", 1998. - 823 с.
43. Бриль А.Р. Функционально - стоимостной анализ в экономических расчетах. - Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1989. -152 с.
44. Брыскин В.В. Математические модели маркетинга. - Новосибирск: Наука, 1992. - 160 с.
45. Бунич П.Г. Хозяйственный расчет и эффективность производства. - М.: Мысль, 1974. - 168 с.
46. Быкова Е.В., Стоянова Е.С. Финансовое искусство коммерции. - М.: Перспектива, 1995. - 153 с.
47. Буркинский Б.Н., Степанов В.Н., Харичков С.К., Крисилов А.Д. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения. - Одесса: НАН Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 1996. - 42с.
48. Бурсков В., Щепкин А. Механизмы обеспечения безопасности: Оценка эффективности // Вопросы экономики. - 1992. - №1. - С. 52-58.
49. Вакуленко Ю.М., Закоморный С.Н. Совершенствование управления финансовой деятельностью предприятия // Материалы Междунар. науч.-практич. семинара "Международная логистика и маркетинг в странах с переходной экономикой". - Донецк, 1996. - С. 194-195.
50. Ванштейн Б.С. К вопросу о теории эффективности капитальных вложений // Экономика и мат. методы. - 1977. - №6. - С. 1279-1287.
51. Варналій З.С. Актуальні проблеми фінансів малого підприємництва України // Фінанси України. - 1996. - №10. - С. 23-33.
52. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. - М.: Финансы и статистика. 1991. - 80 с.
53. Василик О.Д. та ін. Баланс фінансових ресурсів та витрат держави // Фінанси України. - 1996. - №1. - С. 23-31.

54. Верига Ю., Подольская В. Анализ финансового состояния потребительского общества // Бухгалтерский учет и аудит. -1995. - №1. - С. 20-23.
55. Верига Ю., Подольська В. Аналіз ефективності використання оборотних коштів споживчого товариства // Бухгалтерський облік і аудит. - 1994. - №12. - С. 24-29.
56. Веснин В.Р. Основы финансового анализа и финансового менеджмента на предприятии в условиях рынка: часть1. - М.: Знание, 1995. - 62 с.
57. Волков А.А., Кондратьев Т.А. Методологические вопросы совершенствования платежей за природные ресурсы // Обзор информации. - М.: НИФИ, 1990.
58. Волченко А. Банкротство: " Я иду искать". // Бизнес. - 1998. - №22. - С.36-37
59. Воробьев А., Логинова В. К вопросу о взаимных неплатежах предприятий и организаций // РОЖ. - 1995. - №3. - С. 52-53.
60. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / Пер. с англ. - М.: Дело, 1991. - 320 с.
61. Гаврилов В.А., Беленькая В.Н. Методика оценки финансового положения предприятия в условиях рынка. - С.Пб., 1992.- 89 с.
62. Гаретовский Н.В. Экономические рычаги и эффективность производства. - М.: Финансы, 1980. - 222 с.
63. Герасимчук В.Г. Впровадження маркетингової концепції управління в машинобудуванні // Матеріали міжнар. науково-практич. конф. "Маркетинг у системі управління підприємством". - К.: КДЕУ, 1996. - С. 150-151.
64. Герасимчук В.Г. Класифікація маркетингових стратегій // Матеріали міжнар. науково-практич. конф. "Маркетинг у системі управління підприємством". - К.: КДЕУ, 1996. - С. 24-25.
65. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика; Навч. посібник. - К.: Вища школа, 1994. - 327 с.
66. Герасимчук В.И. Методы преодоления кризисных явлений в машиностроении Украины // Труды Международного науч.-практич. семинара "Международная логистика и маркетинг в странах с переходной экономикой". - Донецк: ДонГУ, 1996. - С. 59-61
67. Герчикова И.Н. Маркетинг в управлении капиталистическими фирмами. - М.: МГИМО, 1991. - 256 с.
68. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Внешторгиздат, 1991. - 263 с.
69. Глушенко В.В. и др. Финансово-кредитный механизм в условиях развития хозрасчета / В.В. Глушенко, В.Г. Новиков, М.Я. Коробов. - Харьков: Изд-во "Основа", 1990. - 176 с.
70. Голобков С. Реструктуризация предприятия. Методы преодоления банкротства. // Посредник. - 1997. - 19 мая. - С. 9.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Список використаної літератури

71. Голубков Е.П. и др. Маркетинг: выбор наилучшего решения. - М.: Экономика, 1993. - 222 с.
72. Государственные финансы: Учеб. пособие для студентов экон. вузов и фак. / Под ред. В.М. Федосова, С.Я. Огородника, В.Н. Суторминой. - К.: Лыбидь, 1991. - 276 с.
73. Гофман К.Г., Моткин Г.А. Об имущественной ответственности предприятий за загрязнение окружающей среды и создании в СССР системы экологического страхования // Экономика и мат. методы. - 1991. - Т. 27. Вып. 6 - С.1005-1012.
74. Грейсон Дж. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. - М.: Экономика, 1991. - 319 с.
75. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. - Сумы: Реал, 1994. - 116 с.
76. Гринчель Б.М. Измерение эффективности научно-технического прогресса, 1974. - 100 с.
77. Гросиан В.К. Кредиты, денежные вклады, платежный оборот. - М.: Международные отношения, 1996. - 368 с.
78. Губин Б.В. Оборот средств предприятий и эффективность производства. - М., 1975. - 108 с.
79. Давыдов А. Оптимальная структура источников финансирования инвестиций // Экономика Украины. - 1994. - №11. - С. 84-87.
80. Ламари Р. Финансы и предпринимательство. Финансовые инструменты, используемые западными фирмами для роста и развития организаций / Пер. с англ. - Ярославль: Елень, 1993. - 224 с.
81. Демьяненко Н.Я. Некоторые аспекты анализа оборотных средств // Деньги и кредит. - 1991. - №3. - С. 33-36.
82. Джон К. Лсмбден, Дэвид Таргет. Финансы в малом бизнесе: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, "Аудит", 1992. - 128 с.
83. Добкин В.М. Системный анализ в управлении. - М.: Химия, 1984. - 224 с.
84. Добров В.Н., Крашениников В.И. Финансирование и кредитование в промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 268 с.
85. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. - М.: Изд-во стандартов, 1991. - 256 с.
86. Дракер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / Пер. с англ. - М.: Технол. шк. бизнеса, 1993. - 192 с.
87. Дродов Н.У., Кошечев А.А. Рыночная экономика в странах Северной Европы. - К.: УкрИНТЭИ, 1992. - 64 с.
88. Дунаев Э.П. Методологические проблемы эффективности общественного производства // Вестник Московского ун-та. Сер. экономика. - 1987. - №1. - С. 3-10.
89. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. - М.: Наука, 1993. - 349 с.
90. Єфіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України. - К.: Наукова думка, 1997. - 302 с.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Список використаної літератури

91. Ефимова О.В. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Бухгалтерский учет. - 1993. - №9. - С. 19-24.
92. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия? - М.: Бизнес-школа, 1994.
93. Житна І.П., Нескреба А.М. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств.-К.: Вища школа, 1992. - 191 с.
94. Заболотный В. Финансово-кредитный механизм // Политика и время. - 1991. - №6. - С. 40-48.
95. Зайдель Ч., Теммен Р. Основы учения об экономике / Пер. с нем. - М.: Дело ЛТД, 1994. - 400 с.
96. Закоморна Н.І. Обґрунтування порогових значень показників оцінки фінансового становища підприємств // Вісник Сумського сільськогосп. ін-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1996. - №1. - С. 38-43.
97. Закоморная Н.И. Научно-практические основы оценки финансового положения предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.04.01. - Сумы, 1996. - 126 с.
98. Закоморний С.М. Алгоритм оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства // Вісник Сумського сільськогосп. ін-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1997. - №1(2). - С. 72-77.
99. Закоморний С.Н. Вопросы эффективности использования финансовых ресурсов предприятия и его финансовое положение // Вісник Сумського держ. ун-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1996. - №1(5). - С. 7-12.
100. Закоморний С.М. Вибір критерію оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємств АПК // Вісник Сумського сільськогосп. ін-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1996. - №1. - С. 31-34.
101. Закоморний С.Н. Механизм выбора альтернативных путей улучшения финансового положения предприятия // Вісник Сумського держ. ун-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1995. - №2(4). - С. 6-11.
102. Закоморний С.Н. Оптимизация структуры финансовых ресурсов предприятия.- Сумы: Изд-во "Козацький вал", 1977. - 24 с.
103. Закон Украины "О предприятии" // Ведомости Верховного Совета Украины. - 1992. - N 24.
104. Закон України "Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань"// Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. - 1996. - № 5.
105. Закон України "Про екологічну експертизу" від 9 лютого 1995 р. // Голос України. - 1995. - 16 березня.
106. Заруба О.Д. Банківський менеджмент та аудит. - К.: Лібра, 1996. - 224 с.
107. Заруба О.Д. Причини взаємної заборгованості підприємств і шляхи її подолання // Фінанси України. - 1996. - №2. - С. 11-16.
108. Заруба О.Д. Основы финансового анализа та менеджменту. - К.: Укр.-фін. інститут менеджменту і бізнесу, 1995. - 110 с.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Список використаної літератури

109. Закс Лотар. Статистическое оценивание. - М.: Статистика. 1976. - 266с.
110. Захаров В.С. Проблемы совершенствования расчетов // Деньги и кредит. - 1993. - №7. - С. 24.
111. Зелгалвис Э.А. Об эффективности расчетов // Деньги и кредит. - 1983. - №3. - С. 11-13.
112. Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. - Екатеринбург: Каменный пояс, 1992. - 224 с.
113. Зыков Ю.А. Экономическое прогнозирование научно-технического прогресса. - М.: Наука, 1975. - 168 с.
114. Игнатова Е.А., Прокофьева Л.Я. Рейтинговая оценка надежности партнера // Деньги и кредит. - 1992. - №2. - С. 44-47.
115. Игнатова Е.А., Пушкарёва Г.М. Анализ финансового результата деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 96 с.
116. Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Основы бизнеса и предпринимательства. - СПб.: СПбу экономики и финансов, 1992. - Ч. 1. - 132 с.; Ч. 2. - 128 с.
117. Инструкция о безналичных расчетах в хозяйственном обороте Украины: Утв. Правлением НБУ 02.08.1996 // Все о бухгалтерском учете. - 1996. - №36(118). - С. 14-21.
118. Инструкция о порядке совершения банковских операций по международным расчетам от 25.12.1985. - М.: Финансы и статистика, 1986. - 349 с.
119. Інструкція про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті за експортно-імпортними операціями на умовах відстрочки платежів чи поставок // Галицькі контракти. - 1994. - № 34.
120. Інструкція про порядок заповнення форм річного бухгалтерського звіту підприємства: Затв. наказом Міністерства Фінансів України від 18 серпня 1995 року, №139 // Галицькі контракти. - 1995. - №43. - С. 15-29.
121. Иозайтис В.С., Львов Ю.А. Экономико-математическое моделирование производственных систем. - М.: Высшая школа, 1991. - 192 с.
122. Исаксен А. и др. Введение в экономику рынка / Пер. с англ. - СПб.: Судостроение, 1994. - 230 с.
123. Итоги дискуссии об определении экономической эффективности капитальных вложений в промышленности СССР // Вопросы экономики. - 1954. - №3. - С. 99-113.
124. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. - М., 1959. - 348 с.
125. Капустин В.Ф., Федотов Ю.В. Микромоделі хозяйственной деятельности: история, проблемы и перспективы // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. - 1992. - №19. - С. 58-68.

126. Карпенко І. Чутки про недостатнє кредитування промисловості дуже перебільшені // Україна-Бізнес.-1997.-№8.
127. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Пер. с англ. - М.: Экономика, 1991. - 239 с.
128. Кап І.Я. Економічна ефективність діяльності підприємств (аналіз і оцінка). - М.: Фінанси і статистика, 1987. - 192 с.
129. Кашенко О.Л., Закоморная Н.И., Закоморный С.Н. Методические рекомендации по оценке финансового положения предприятия // Вісник Сумського державного ун-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1995. - №3. - С. 3-11.
130. Кашенко О.Л. Проблемы формирования финансово-кредитной системы природопользования в Украине // Вісник СумДУ. Сер. фінанси та кредит. - 1994. - №2. - С. 35-38.
131. Кашенко О.Л., Борисова В.А. Финансовое планирование и регулирование развития предприятия. - Суми: Казахский вал, 1997. - 34с.
132. Кашенко О.Л. Фінанси як система. - К.: Вища школа, 1999. - 74 с.
133. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. - Суми: Університетська книга, 1999. - 424 с.
134. Кевеш П. Теория индексов и практика экономического анализа / Пер. с венг.: Вступительная статья Э.Б.Ершова. - М.: Финансы и статистика, 1990.-303 с.
135. Кемпбелл Р., Макконелл, Стенли Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы, политика. - М.: Республика, 1992. - Т. 2. - 400 с.
136. Киперман Г.Я., Шевляков А.В. Хозрасчет и показатели прибыли и дохода. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 128 с.
137. Ковалев А.П. Диагностика банкротства.-М.: Финстатинформ, 1995.-96с.
138. Ковалев В.В. Модели анализа и прогнозирования источников финансирования // Бухгалтерский учет. - 1995. - №7. - С. 26-30.
139. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 412 с.
140. Ковбасюк М.Р. Анализ финансовых результатов // Деньги и кредит. - 1992. - №3. - С. 41-44.
141. Ковбасюк М.Р. и др. Анализ эффективности использования производственных ресурсов. - М., 1985. - 136 с.
142. Ковбасюк М.Р. Новое в содержании экономического анализа в связи с переходом к рынку // Бухгалтерский учет и аудит. - 1994. - №9. - С. 8-9.
143. Ковбасюк М.Р., Соколовская З.Н., Беспалов В.М. Анализ финансовой деятельности предприятия с использованием ПЭВМ. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 96 с.
144. Кожин А.И., Мезенцев В.Н. Математические методы в планировании и управлении грузовыми автомобильными перевозками. - М.: Транспорт, 1994. - 304 с.

145. Козан Г. Анализ баланса сельскохозяйственного предприятия // Бухгалтерский учет и аудит. - 1994. - №7. - С. 18-21; №18. - С. 20-23; №9. - С. 15-17.
146. Козаченко С., Сахасв В., Малахов І. Вибір критеріїв екологічності технологій // Економіка України. - 1994. - № 5. - С. 71-75.
147. Кондраков М.П. Методика анализа финансового состояния предприятия в условиях перехода к рынку // Деньги и кредит. - 1992. - №5. - С.40.
148. Коноплицкий В.А., Филина А.И. Маркетинг - рынок - финансы. Терминологический словарь - справочник. - К.: ИМЕКС, 1992. - 184 с.
149. Корнеева И.В., Хруцкий В.Е. Показатели хозяйственной деятельности // США: экономика, политика, идеология. - 1990. - №12. - С. 91-104.
150. Корнюхин С. Просроченная кредиторская задолженность // Финансовая Украина. - 1995. - №51. - С. 38.
151. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства. - К.: Либідь, 1995. - 160с.
152. Косой А.М. Принципы безналичных расчетов // Деньги и кредит. - 1995. - №6. - С. 54-56.
153. Котельников С.Ф. Расчеты: противоречие должно быть преодолено // Деньги и кредит. - 1993. - №1. - С.24-29.
154. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. - СПб.: АО "Коруна". АОЗТ "Литера плюс", 1994. - 698 с.
155. Котлер Ф. Управление маркетингом / Пер с англ. - М.: Прогресс, 1990. - 224с.
156. Кошевой Д. Алиса на мировом рынке // Финансовая Украина. - 1996. - 17 декабря. - С.28.
157. Кочагович Е.И. Финансовая математика. Теория и практика финансово-банковских расчетов. - М.: Финансы и статистика, 1994. - 269 с.
158. Краснощеков П.С., Петухов А.А. Принцип построения моделей. М., 1983. - 264 с.
159. Критерии и показатели социально-экономической эффективности новой техники / Под ред. М.А. Виленского. - М.: Наука, 1982. - 248 с.
160. Круглов В.В. Организационно-правовые вопросы охраны окружающей среды в промышленности. - Свердловск: Изд.-во Уральского ун-та. 1989. - 169 с.
161. Круш З.А., Перекрестова Л.В. Практикум по финансам сельского хозяйства. - М.: Финансы и статистика, 1994.-328 с.
162. Крушевський А.В. Довідник по економіко-математичним моделям і методам. - К.: Наукова думка, 1992. - 208 с.
163. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия.-М.:Финансы и статистика, 1991 - 232 с.
164. Кузьминская О. Анализ безубыточности предприятия // Бухгалтерский учет и аудит. - 1996. - №4. - С. 13-14.

165. Куликов А.Г. и др. Кредиты. Инвестиции. - М.: Приор, 1994. - 149 с.
166. Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. - Киров: Изд-во АСА, 1996. - 624 с.
167. Куруленко С.С. Методические основы определения степени экологического риска // Тез. докл. научн.-практ. конф. "Механизмы управления природопользования. - Сумы, 1993.
168. Куруленко С.С. Программа работ по созданию и развитию системы экологического страхования на уровне региона. - Донецк: УкрНТИ, 1993. - 3 с.
169. Лапечук П.И., Чупис А.В., Кашенко О.Л., Шершун Н.Х. Экономическое регулирование охраны природы. - К.: Урожай, 1994. - 159 с.
170. Лапыгина В.В. Методика определения стоимости приватизируемого предприятия // Финансы. - 1994. - №4. - С. 12-14.
171. Левандівський О.Т. Безготівкові розрахунки: їх суть і використання // Економіка АПК. - 1996. - №3. - С. 49-52.
172. Левандівський О.Т. Шляхи зменшення дебіторсько-кредиторської заборгованості в АПК // Економіка АПК. - 1996. - №7. - С. 40-42.
173. Левшин Ф.М. Мировые товарные рынки. Методология изучения конъюнктуры. - М.: Международные отношения, 1988. - 118с.
174. Лившиц В.Н. Оптимизация при перспективном планировании и проектировании. - М.: Наука, 1984. - 284 с.
175. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992. - 520 с.
176. Липсиц В.И. Бизнес-план - основа успеха: Практ. пособие. - М.: Машиностроение, 1992. - 80 с.
177. Лушин С. Финансовый фактор производства // Экономист. - 1994. - №3. - С. 3-11.
178. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. - СПб: ГМП «Формика», 1992. - 225 с.
179. Львовский Е.Н. Статистические методы построения эмпирических формул: Учебн. пособие для вузов. 2-е изд. - М.: Высшая школа, 1988. - 239с.
180. Люсов А.Н. Формы собственности и приватизация//Деньги и кредит - 1992. - №8. - С. 30-38.
181. Майзус Н.С. Финансы агропромышленных объединений. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 150 с.
182. Макаров Л., Мариниченко І. Комплексна оцінка фінансового становища підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. - 1995. - №4. - С. 4-5.
183. Макеев А.В. Применение векселя в финансово-хозяйственной деятельности. - СПб.: С.-Пб. ун-т экономики и финансов, 1995. - 87 с.
184. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. СПб.: СПбДНТП, 1992. - 60 с.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Список використаної літератури

185. Мамонова И.Д. Банк и платежная дисциплина. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 157 с.
186. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции: Учеб. пособ. для вузов.-М.:Банки и биржи, 1995. - 288 с.
187. Марченко М., Марченко О. Планирование потребности в собственных оборотных средствах. // Бизнес-информ. - 19995. - №6. С. 23.
188. Медведева И. Эффективность использования собственного капитала // Бизнес - информ. - 1996. - №18. - С. 24-26.
189. Международные расчеты по коммерческим операциям: часть 1. Аккредитив / Под ред. И.Г. Артемкина. - М.: Консалт-банкир, 1994. - 118 с.
190. Менкью Н.Грегори. Макроэкономика / Пер. с англ. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - 736 с.
191. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. - М.: Экономика, 1977. - 45 с.
192. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установления неудовлетворительной структуры баланса // Новое в бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации: Сб.нормат. док. С коммент. П.С.Безруких. - М.: СВЕА, 1995. - Вып.3(17).
193. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений // Сб. научн. информ. - М.: Наука. 1982. - Вып.33 - 127 с.
194. Микалокулас К., Гарр Д. Торговые и платежные механизмы для государств бывшего СССР. - М.: Всемирный банк, 1992. - 42 с.
195. Михеева Н.Н. Математические методы и модели разработки программ регионального развития. - М.: Наука, 1990. - 158 с.
196. Мних Е. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств. - К: НІМКВО, 1993. - 60 с.
197. Мных Е. Функциональная роль экономического анализа в условиях рыночной экономики // Бухгалтерский учет и аудит. - 1994. - №2-3. - С. 18-20.
198. Моляков Д.С., Бард В.С. и др. Финансы промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 248 с.
199. Москаленко В.П. Самофинансирование - крупный шаг к рынку. - Сумы: Изд-во "Слобожанщина", 1996. - 24 с.
200. Москаленко В.П. Система управления предприятием. - Сумы: Изд-во "Слобожанщина", 1996. - 34 с.
201. Мусієнко Т. Проблеми міждержавних розрахунків країн СНД та перспективи їх розв'язування // Банківська справа. - 1995. - №1. - С. 32-37.
202. Мюллер Ф. Документарные расчеты // Деньги и кредит. - 1991. - №6. - С. 49-51.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Список використаної літератури

203. Назарова Г. С оптимизмом о платежном кризисе в Украине // Бизнес-информ. - 1996. - №22. - С. 34-38.
204. Народнохозяйственная эффективность: Показатели и методы оценки. - М.: Экономика, 1984. - 248 с.
205. Нарский В.А., Арутюнян С.Н. К вопросу о ликвидности // Деньги и кредит. - 1992. - №5. - С. 35.
206. Нікбахт Е., Гроппелі А. Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнко та В.Я. Мусієнко. - К.: Основи, 1993. - 383 с.
207. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / Пер. с англ. - М.: Изд-во стандартов, 1990. - 230 с.
208. Новожилов В.В. Вопросы развития социалистической экономики. - М.: Наука, 1972. - 327 с.
209. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. - М.: Экономика, 1967. - 376 с.
210. Нормативно-чистая продукция (теория и практика применения). - М.: Экономика, 1983. - 152 с.
211. Общая теория денег и кредита: Учеб. для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995. - 304 с.
212. Огонь Ц.Г. Фінансові методи регулювання економіки //Фінанси України. - 1996. - №1. - С. 38-49.
213. Октябрьский П.Я. О согласовании показателей интенсификации и эффективности производства // Вестник Ленинградского ун-та. Сер. Экономика. - 1986. - Вып.2. - С. 73-80.
214. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. - М.:Сов. радио, 1969. - 216 с.
215. Организация и планирование кредита / Под ред. О. И. Лаврушина.- М.: Финансы и статистика, 1991. - 335 с.
216. Орлов П. Оцінка ефективності інвестицій // Економіка України. - 1997. - №1. - С. 30-36.
217. Основы економічної теорії: Підручник / За ред. проф. С.В. Мочерного. - Тернопіль.: АТ "Тарнекс", 1993. - 688 с.
218. Основы економічної теорії: політекономічний аспект/За ред. Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. - К.: Либідь, 1994. - 560 с.
219. Отчет о НИР. Оценка эколого-экономической эффективности мероприятий по снижению выбросов в атмосферу и водные источники вредных веществ от производства Мариупольского металлургического комбината им. Ильича. Руководитель темы А.В.Чупис. - 1989.
220. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Управление денежным оборотом предприятия: Учеб. для вузов. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995. - 400 с.
221. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: суть, склад, структура // Фінанси України. - 1996. - №2. - С. 16-24.
222. Панфилова Т.С. Маркетинговое исследование как способ изучения и регулирования рынком // Матеріали Міжнарод. наук.-практич. конф.

- “Сучасний менеджмент та маркетинг: теорія та практика, проблеми підготовки фахівців”. - К.: КДЕУ, 1996. - С. 28-31.
223. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. - К.: Изд-во "Либра" ООО, 1996. - 344 с.
224. Петров П.А. Финансовая политика сегодня // Экономист. - 1993. - №5. - С. 63-69.
225. Петров П.А., Чебляков А.Г. Финансовый план предприятия. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 112 с.
226. Петухов Р.М. Экономические результаты интенсификации промышленного производства, методы и показатели их оценки // Изв. АН СССР. Сер. экономическая. - 1987. - №4. - С. 3-11.
227. Петюх В.Н. Рыночная экономика. Настольная книга делового человека. - К.: Урожай, 1995. - 430 с.
228. Пилецкая А.К. Организация и проведение безналичных расчетов в новых условиях хозяйствования. - Курск, 1994. - 126 с.
229. Пилипчук В.П., Мальченко В.М., Дем'яненко В.В. Комплексне дослідження ринку - основа стратегії маркетингу // Матеріали міжнар. науково-практич. конф. “Маркетинг у системі управління підприємством”. - К.: КДЕУ, 1996. - С. 212-213.
230. Пиндайк Роберт, Даниель Рубинфельд. Микроэкономика. - М.: Планинс, 1992. - 509 с.
231. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний. - М.: Прогресс, 1990. - 418 с.
232. Планирование в условиях перехода к рынку / В.Ф. Беседин, С.Ю. Михайличенко, Б.Я. Панасюк, Н.П. Федоренко. - К.: Техника, 1990. - 262 с.
233. Планкетт Л., Хейл Г. Выработка и принятие управленческих решений. - М., 1986.
234. Позднякова О.Б., Цимбалист Л.В. Оценка хозяйственной деятельности предприятий региона с учетом экологических ущербов // Региональное природопользование: Политика и механизм регулирования. - Челябинск, 1990. - С.34-36.
235. Покараев Г.М. Экономика материальных ресурсов: планирование, организация, эффективность. - М., 1982. - 192 с.
236. Поляков В.П., Московлина Л.А. Основы денежного обращения и кредита: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, 1995. - 208 с.
237. Постанова Верховної Ради України № 247/95-ВР від 27 червня 1995 р. “Про оподаткування прибутку підприємства” // Голос України. - 1995. - 15 липня.
238. Постанова Верховної Ради України від 16 листопада 1996 р. “Про внесення змін до Закону України “Про підприємства України” // Урядовий кур’єр. - 1996. - 14 листопада.

239. Постанова Верховної Ради України від 6 березня 1996 р. "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів з питань охорони навколишнього середовища" // *Голос України*. – 1996. – 9 квітня.
240. Постанова Кабінету Міністрів України № 18 від 13 січня 1992 р. "Про затвердження порядку визначення плати і стягнення платежів за забруднення навколишнього природного середовища" та Положення про Республіканський позабюджетний фонд навколишнього середовища" // *Зібрання Постанов Уряду України*. – 1992. – № 2. – С. 38.
241. Постанова Кабінету Міністрів України № 373 від 7 липня 1992 р. "Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України" №18 від 13 січня 1992 р. // *Зібрання Постанов Уряду України*. – 1992. – №7. – С. 175.
242. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 травня 1996 р. "Про внесення доповнень до Декрету Кабінету Міністрів України "Про податок на додану вартість" // *Голос України*. – 1996. – 7 червня.
243. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 1993 "Основні положення про склад витрат виробництва /обігу/ і формування фінансових результатів на підприємствах і в організаціях України" // *Галицькі контракти*. - 1994. - листопад.
244. Постанова Кабінету Міністрів України N 373 від 7 липня 1992 р. "Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України N 18 від 13 січня 1992 р." // *Зібрання Постанов Уряду України*. - 1992. - № 7. - С.175.
245. Постановление Кабинета Министров Украины и ИБУ от 17.06.1992 "О переводном и простом векселе" // *Дело*. - 1992. - №68.
246. Приказ Министерства Финансов Украины "Об утверждении объема и форм годового бухгалтерского отчета предприятия и инструкция о порядке его заполнения" № 139 от 18.08.1995 // *Бизнес*. - №35. – 1995. – С. 8-21.
247. Проблемы социалистического расширенного воспроизводства и совершенствования хозяйственного механизма / Под ред. Л.И. Абалкина и др. - М.: Мысль, 1982. - 237 с.
248. Про державний бюджет України на 1993 рік: Закон України від 9 квітня 1993 року // *Відомості Верховної Ради України*. - 1993. - №20. - С. 519-525.
249. Про державний бюджет України на 1994 рік: Закон України від 1 лютого 1994 року // *Відомості Верховної Ради України*. - 1994. - №20. - С. 551-562.
250. Про затвердження основних положень про склад витрат виробництва (обігу) на підприємствах і в організаціях. Постанова КМУ від 10 листопада 1994 р., №759 // *Галицькі контракти*. - 1994. - №48. – грудень.
251. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року // *Законои України*. - К., 1996. Т.2. - С. 173-181.

252. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року // Закони України. - К., 1996. Т.1. - С. 310-332.
253. Про оподаткування доходів підприємств і організацій: Закон України від 21 лютого 1992 року // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - №23. - С. 669-687.
254. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 1994 року // Відомості Верховної Ради України. - 1995. - №4. - С. 51-76.
255. Путятин Л.М. Экономический рейтинг предприятий // Финансы СССР. - 1992. - №2. - С. 16-19.
256. Раяцкас Р.Л., Суткайтис В.П. Социально-экономическая эффективность производства. - М.: Наука, 1984. - 188 с.
257. Регулирование вексельного обращения // Рынок ценных бумаг. - 1995. - №6. - С. 3-5.
258. Рекомендации по определению эффективности использования оборотных средств в сельскохозяйственных предприятиях. - К.: Урожай, 1989. - 31 с.
259. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1995. - 106 с.
260. Рыбина Л.А. Анализ форм безналичных расчетов экспортно-импортных операций // Вестник Сумского гос. ун-та. Сер. финансы и кредит. - 1994. - №2. - С.41-48.
261. Рибіна Л.О. Удосконалення організації безготівкових розрахунків на підприємствах АПК // Вісник Сум. сільськогосподарського інституту. Сер. фінанси та кредит. - 1997. - №1(2). - С. 45-48.
262. Рюли Э. Управление ресурсами как фактор стратегического успеха // Проблемы теории и практики управления. - 1995. - №6. - С. 102-107.
263. Сало І.В. Організація фінансового аналізу та контролю в умовах впровадження нової фінансово-кредитної системи України. - Суми: Вид-цтво "Свобожанщина", 1995. - 24 с.
264. Сало І.В. Проблемы финансов в период перехода к рыночной экономике // Экономика Украины. - 1992. - №12. - С. 24-30.
265. Сало І.В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку. - К.: Наукова думка, 1995. - 178 с.
266. Сало І.В. Финансы в рыночной экономике. - К.: Либра, 1994. - 80 с.
267. Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. - М.: НПО "Алгон", 1992. Т. 1. - 334 с.
268. Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. - М.: НПО "Алгон", 1992. Т. 2. - 415 с.
269. Сахаев В.Г., Шевчук В.Я. Економіка і організація навколишнього середовища. - К.: Вища школа, 1995. - 272 с.
270. Сахаев В.Г., Шербицкий Б.В. Экономика природопользования и охрана окружающей среды. - К.: Выща шк., 1987. - 263с.

271. Сватко В.Ю. Калькулювання екологічних збитків від аварій та катастроф антропогенного походження // Вісник СумДУ. Сер. фінанси та кредит. - 1994. - №2. - С. 16-23.
272. Севрук М.А. Экономический анализ в условиях самостоятельности предприятий.-М.:Финансы и статистика, 1989.-192 с.
273. Седов В.В., Зыкова Г.М. Коллективная экономическая ответственность // Региональное природопользование: Политика и механизм регулирования. Материалы I регион.- практ. конф. - Челябинск, 1990. - С. 24-26.
274. Симовьян С.В. Финансы и экономика: Украина - взгляд из 1994 г. - Харьков: Основа, 1994. - 120 с.
275. Скворцов Н.Н. Как разработать бизнес-план предприятия? (Практическое руководство для бизнесменов). - К.: АО "Книга", 1994. - 96 с.
276. Скрипник Ю.В., Грінченко М.В. Фінансовий менеджмент в АПК: проблеми становлення і перспективи розвитку. - Суми: Мрія-ЛТД, 1998. - 48с.
277. Сліпущко О. Політичний і фінансово-економічний словник. - К.: Криниця, 1999. - 390 с.
278. Смирницкий Е.К. Экономические показатели промышленности. 2-е изд. - М.: Экономика, 1980. - 432 с.
279. Смоляк С.А. Учет риска при установлении нормы дисконта // Экономические и математические методы. - 1992. - Т.28. - Вып. 5-6.
280. Совершенствование управления и экономического механизма хозяйствования в АПК страны. Нормативные документы. - М.: Госагропром СССР, 1987. - 200с.
281. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров.- 4-е изд. - М.: Сов. энциклопедия, 1988. - 1600 с.
282. Соколов В.Г., Смирнов В.А. Исследование гибкости и надежности экономических систем. - Новосибирск: Наука. 1990. - 252 с.
283. Солко В. Методика визначення фінансового становища підприємств за даними балансу // Бухгалтерський облік і аудит. - 1995. - №12. - С. 2-8.
284. Солко В.В. Методика анализа баланса предприятия. - 1994. - К.: Лоран. - 24с.
285. Солко В.В., Мельничук Г.М., Науменко Г.О. Облік та аналіз в управлінні підприємством. - К.: Техніка. 1992. - 128 с.
286. Справочник по математике для экономистов / В.Е. Барбаумов, В.И. Ермаков, Н.И. Кривенцева и др./ Под ред. В.И. Ермакова. - М.: Высшая школа. 1987. - 266 с.
287. Справочник финансиста государственного предприятия (объединения). -М.: Финансы и статистика, 1990. - 462 с.
288. Статистико-экономическое исследование эффективности промышленного производства: предприятие, отрасль, район / Под ред.

- П.Я.Октябрьского. - Л.: Машиностроение. Ленингр. отд-е, 1983. - 167 с.
289. Степин В.В. Экономические основы природопользования. - М.: Лесн. пром-сть, 1982. - 152 с.
290. Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. - М.: Наука. 1990.
291. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 1995. - 194с.
292. Страхование финансовых гарантий (по материалам США) / Пер. с англ. - М.: Общество "АННИЛ", 1992. - 104 с.
293. Сугоняко О.А. Аналіз фінансового стану підприємств: шляхи його оздоровлення // Фінанси України. - 1997. - №3. - С. 42-46.
294. Суторміна В.М., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Фінанси зарубіжних корпорацій. - К.: Либідь, 1993. - 248 с.
295. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.П. Держава, податки, бізнес. - К.: Либідь, 1992. - 328 с.
296. Сухова Л.Ф., Закоморная Н.И., Закоморный С.Н. Методические подходы к измерению обобщающих показателей финансовой деятельности // Вісник Сумського державного ун-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1994. - №2. - С. 11-12.
297. Сухова Л.Ф. Модели и методы оптимизации размещения грузового транспорта. - М.: Транспорт, 1991. - 127 с.
298. Сухова Л.Ф. Финансовый менеджмент. Сумы, 1994. - 82 с.
299. Сухова Л.Ф., Борисова В.А. Оптимизация финансового планирования // Вісник СумДУ. Сер. фінанси і кредит. - 1994. - №1. - С. 8-11.
300. Сухова Л.Ф., Рыбина Л.А. Влияние организации безналичных расчетов на финансовое положение предприятия // Весник Сум. гос. ун-та. Сер. финансы и кредит. - 1994. - №2. - С.28-31.
301. Таранков В.И. О принципах безналичных расчетов // Деньги и кредит. - 1990. - №2. - С. 27-32.
302. Тарасевич В. Ефективність національної економіки України // Економіка України. - 1993. - №5. - С. 38-47.
303. Терещенко В.С. Организация и планирование денежного обращения. - М.: Торговля, 1990. - 156 с.
304. Территориальные и отраслевые факторы ускорения экономического развития // Под ред. Т.С. Хачатурова - Л.: Наука, 1988. - 222 с.
305. Типовое положение по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности: Утв. постановлением Кабинета Министров Украины от 26 апреля 1996 года, №473. - Харьков, 1997. - 167 с.
306. Титов Н. Банкротство: законодательство и практика // Бизнес-информ. - 1996. - №5. - С. 11-13.
307. Ткач В.И., Ткач М.В. Международная система учета и отчетности. - М.: Финансы и статистика. 1992. - 160 с.

308. Ткачук М. Финансовое планирование в условиях интенсификации производства. - М.: Знание, 1991. - 164 с.
309. Трегубчук В.Н. Стратегия ресурсно-экологической безопасности развития: стратегия и тактика обеспечения // Междунар. науч.-практ. конф. "Экономические проблемы развития промышленного производства". - Одесса. - 1995. - С. 142 - 144.
310. Третьяков М.М., Иващенко Т.И. Определение эффективности маркетинговых мероприятий // Тези доп. Міжнародного наук.-практич. семінару: "Міжнародна логістика і маркетинг" в країнах з перехідною економікою. - Донецьк: ДГУ, 1996. - С. 67-69.
311. Тригудова Н.А. Расчеты векселями в иностранной валюте // Финансы. - 1997. - №1. - С. 14-16.
312. Трусов А.Д. Учет затрат в комплексных производствах. - М., 1987. - 35с.
313. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. Руководство Баркайз банка. - М.: ЮНИТИ, 1995. - 255 с.
314. Україна у цифрах у 1995 році: Корот. стат. довід. / Міністерство статистики України: Відповід. за випуск В.В. Самоленко.-К.: Техніка, 1996.-143 с.
315. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Пер. с англ.-М.: Прогресс, 1993.-362 с.
316. Установление корреспондентских отношений между банками: Рекомендации и типовые документы. - М.:Арго, 1994. - 70 с.
317. Фельзенбаум В.Г. Экономическая эффективность взаимозаменяемых средств производства. - М.: Наука. 1974. - 198 с.
318. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. Піддєрьогіна. - К.: КНЕУ, 1998. - 368с.
319. Фильштинский В.А., Фильштинский С.В. Взаиморасчет, взаимозачет, многосторонние сделки. - Харьков: Бизнес-информ, 1996. - 92 с.
320. Финансово-кредитные методы повышения эффективности промышленного производства / Под общ. ред. С.Я. Огородника. - К.: Техника, 1990. - 238 с.
321. Финансово-кредитный механизм и банковские операции / Под ред. В.И. Букато, М.Х. Лapidуса. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 268 с.
322. Финансово-кредитный словарь. / Гл. ред. В.Ф. Гарбузов. - М.: Финансы и статистика, 1984. - Т. 1. - 511 с.
323. Финансово-кредитный словарь. / Гл. ред. В.Ф. Гарбузов. М.: Финансы и статистика, 1986. - Т. 2. - 520 с.
324. Финансово-кредитный словарь / Под ред. Н.В. Гаретовского. - М.: Финансы и статистика, 1988. - Т. 3. - 512 с.
325. Финансовое планирование и контроль / Пер. с англ. / Под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. - М: ИНФРА - М. 1996. - 479 с.

326. Финансовое управление компанией / Под ред. Е.В. Кузнецовой. - М.: Правовая культура. 1996. - 384 с.
327. Финансовый менеджмент / Под ред. Л.Ф. Суховой. - Сумы: СХИ, 1994. - 84с.
328. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 1998. - 656 с.
329. Финансы: Учебное пособие / Под ред. А.М. Ковалевой. - 3-е изд.: переработанное и дополненное - М.: Финансы и статистика, 1998. - 384с.
330. Финансы предприятий: Учеб. пособ. /Е.И. Бородина, Ю.С. Голикова, Н.В. Колгина, З.М. Смирнова. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995. - 208 с.
331. Финансы / Под ред. В.М. Радионовой. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 432 с.
332. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М.: Дело ЛТД, 1993. - 864 с.
333. Фомин С.С., Новицкий В.Е. Проблемы формирования единого европейского рынка. - К.: УкрІІГТЭІ, 1992. - 56 с.
334. Фукс А. Амортизаційні відрахування в системі фінансових джерел розвитку економіки України // Фінанси України. - 1996. - №8. - С. 36-42.
335. Хавроток Н. Обеспечение исполнения обязательств в гражданских и торговых сделках // Бухучет и аудит.-1995.-№7.- С.27-32.
336. Харін О.І., Бобрик М.П., Панфілова Т.С. Основы маркетингу. - К.: НМК ВО, 1992. - 132 с.
337. Харичков С.К Комплексная целевая программа природопользования: механизм формирования и оценки эффективности // Расчет на экологический фактор в территориальной организации на производстве.- Свишов, 1984. - Т1.- С. 170-184.
338. Харичков С.К., Рассалникова С.И., Андреева Н.Н. Рыночная инфраструктура в сфере природопользования и обеспечения ресурсно-экологической безопасности. - Одесса: НАН Украины, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. 1996. - 16 с.
339. Хаслет Б., Смолен Л.М. Подготовка бизнес-плана / Пер. с англ. - СПб.: Мимев, 1992. - 40 с.
340. Хатушцев В.М., Никифорова В.Д., Михайлов М.Н. Экономическое регулирование: формы и методы (финансово-кредитный аспект). - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1992. - 172 с.
341. Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность капитальных вложений. - М.: Экономика. 1964. - 279 с.
342. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий / Под ред. Ю.Н. Воропаева. - М.: Финансы и статистика. 1996.-192 с.
343. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М.:Прогресс-универс., 1993.- 488 с.

344. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. - М.: Дело ЛТД, 1995. - 128 с.
345. Хоминиг И.П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. - М.: Изд-во Рос. эконом. акалем., 1998. - 156 с.
346. Христенко С.И. Организация экономико-экологического управления производством. - К.: Наукова думка, 1990. - 171 с.
347. Христенко С.И. Экономический механизм управления производством и охраной окружающей среды.-К.:Выща шк., 1986. - 144 с.
348. Цеплообразование и рынок / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1992. - 320 с.
349. Пыщерева А.Ю. Современные фирмы в развитой экономике: виды, формы, основные показатели деятельности // Вестник С.-Пб. ун-та. - 1992. - №19. - С. 47-58.
350. Чамлаев К.К. Интенсификация производства и рыночные отношения. - М.: Экономика, 1990. - 287 с.
351. Червинський Р.А. Методи синтеза систем в целевых программах. - М.: Наука, 1987. - С. 7-8.
352. Чечета А.П. Анализ финансового состояния предприятия // Бухгалтерский учет. - 1992. - №5. - С. 8-13.
353. Чечета А.П. Оценка финансового положения предприятия // Бухгалтерский учет. - 1992. - N 10.-С.13-15.
354. Чирков В.Г. Обґрунтування фінансування інноваційних проєктів // Фінанси України. - 1996. - №5. - С. 28-41. - №6. - С. 70-75.
355. Чулис А.В., Закоморный С.Н. Финансово-экономические аспекты внедрения новой техники и новых технологий // Вісник Сумського держ. ун-ту. Сер. фінанси та кредит. - 1995. - №2(4). - С. 78-85.
356. Чулис А.В., Закоморный С.Н. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия.- Сумы.: Изд-во "Козацький вал", 1997. - 28 с.
357. Чулис А.В., Кашенко О.Л., Панасовский Ю.В. Природоохранная деятельность предприятий в условиях хозрасчетных отношений: Обзор. информ. // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. - М.: ВИНТИ, 1990. - № 4 (103). - 67 с.
358. Чулис А.В., Корниенко А.В., Куруленко С.С. Финансово-организационный механизм экологического страхования // Вісник СумДУ. Сер. фінанси та кредит. - 1994. - №1. - С. 12-18.
359. Чулис А.В., Хворост А.В. Финансовый инструментарий регулирования природопользования // Вісник СумДУ. Сер. фінанси та кредит. - 1994. - №2. - С. 7-11.
360. Шермет А.Д. и др. Паспорт в анализе хозяйственной деятельности предприятия /А.Д.Шермет, Р.С.Сайфулин, М.А.Севрук. - М.: Экономика, 1986. - 208 с.
361. Шермет А.Д., Дей Г.Г., Липовецкий С.С. Логарифмический метод экономического анализа многофакторных показателей хозяйственной деятельности // Вестник МГУ. Сер.6. Экономика.-1984.- №1.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства

Список використаної літератури

362. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 176 с.
363. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. - М.: ИНФРА, 1999. - 343 с.
364. Шершун Н.Х. Совершенствование финансово-кредитных отношений при управлении лесными ресурсами: Дис. канд. экон. наук: 08.04.01. - Сумы, 1996. - 133 с.
365. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 140 с.
366. Шматко Н.М., Закоморный С.Н. Инвестиционная политика предприятий малого и среднего бизнеса // Материалы Междунар. конференции-семинара "Проблемы и перспективы формирования цивилизованного общества в Украине", - Харьков: Основа, 1996. - С. 158-160.
367. Штейнбук И.М. Перспективное финансовое планирование: методы и модели. - Рига: Фина, 1991. - 158 с.
368. Экономическая эффективность капитальных вложений и новой техники: Сб. научн. трудов. - М.: Соцэкгиз, 1959. - 614 с.
369. Экономическая эффективность новой техники и технологии в машиностроении / К.М.Великанов, Е.А.Берзин, Э.Г.Васильева и др./ Под общ. ред. К.М.Великанова.-Л.:Машиностроение. Ленингр. отд-е, 1981.-256 с.
370. Эффективность воспроизводства: измерение, планирование, стимулирование / Под ред. Б.М. Смехова, Т.В. Воейковой. - М.: Наука, 1984. - 350 с.
371. Яковский А. От банкротства никто не застрахован. // Украина-Business. - 1994. - №42-43. - С. 12.
372. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику. - К.: Либідь, 1992. - 176 с.
373. Яценко Ю. Кризис неплатежей // Бизнес-информ. - 1996. - №15. - С. 11-13.
374. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy; Journal of Finance, Sept. 1968, pp. 591-607.
375. Andrews, Kenneth R. The Concept of Corporate Strategy. 3rd. ed. Homewood, Ill.: Richard. Irwin, 1987.
376. Bierman H., Hass J. An Introduction to Managerial Finance. - L.: Pitman Publishing, 1990.
377. Brady G.L.A. Step Forward? An Economic Approach in Air Quality Management //Environment Policy and Law, 1993. - U 10. N1.
378. Brigham E.F., Gapenski L.C. Financial Management: Theory and Practice. - Chicago: New York; San Francisco ect.: Dryden Press, 1994.
379. Crandall R.W. Controlling Industrial Pollution. - Washington. D.S.: Brooklyn's Inst., 1990. - 199 p.
380. Cravens W.D., Lamb W.C. Strategic Marketing: Cases and Application. - Homeward, Illinois: . 1991. - 754 p.

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Список використаної літератури

381. Finanzbericht 1993. Bonn: Herausgegeben vom Bundesministerium der Finanzen, 1992.
382. Hahn R. On the Applicability of the Market Solutions to Environmental Management. - 1992. - N 2. - 167 p.
383. Holmes G., Sugdan A. Interpreting Company Reports and Accounts. 3d ed. - Cambridge: Faulkner, 1995.
384. Horne J. C. van, Dipchand C. R., Hanrahan J. R. Fundamentals of Financial Management. - Scarborough; Ontario; Prentise Hall Canada Inc., 1992.
385. Mills E.S. The Economics of Environmental Quality. - N.Y.: Norton, 1993. - 304 p.
386. Porter M. Competitive advantage. New York, 1995.
387. Schuelder D. Investition, Finanzierung und Besteuerung. Wiesbaden: Gabler, 1990.
388. Strategic Financial Management / R.G. Clarke, B. Wilson, R.N. Daines, S.D. Nadauld. - Homewood (Ill.): Irwin, 1994.
389. Terkla D. The Efficiency Value of Effluent Tax Revenues // J. Environ. Econ. Manag. - 1994. V. 11, N 2. - p. 107 - 123.
390. Vormbaum H. Finanzierung der Betrieble. Wiesbaden: Gabler, 1990.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ

Аваль – вексельне доручення, у силу якого особа (аваліст), що зробила його, приймає відповідальність за виконання зобов'язань будь-якої із зобов'язаних за векселем осіб – акцептантом, векселедавцем, індосантом: оформлюється або гарантійним написом аваліста на векселі або додатковому листі, або видачею окремого документа.

Аванс – грошова сума, що видається в рахунок майбутніх платежів за постачання матеріальних цінностей, виконання робіт і надання послуг.

Авансування – економічний процес, в якому кошти, витрачені на забезпечення виробництва, проходять різні фази кругообігу вартості, повертаються до свого вихідного пункту із збільшенням у вигляді вартості прибавочного продукту.

Авізо – офіційне повідомлення про виконання розрахункової операції, що направляється одним контрагентом другому.

Акредитив – розрахунковий або грошовий документ, що представляє собою доручення однієї кредитної установи (банку) іншій зробити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або виплатити пред'явнику акредитива визначену суму грошей.

Актив – частина бухгалтерського балансу, що характеризує склад, розміщення і використання засобів, згрупованих за економічним змістом по їхній ролі в процесі відтворення.

Активні операції банків – операції, за допомогою яких банки розміщують наявні в їхньому розпорядженні грошові кошти.

Акцепт – згода на оплату або гарантування оплати документів.

Амортизаційний фонд – кошти, призначені для простого і розширеного відтворення основних фондів; має двоїсту економічну природу, тобто одночасно обслуговує процес відшкодування зносу основних фондів і процес їхнього розширеного відтворення.

Балансовий прибуток – загальна сума прибутку підприємства по всіх видах виробничої і невиробничої діяльності, що відображається в його балансі.

Банки – особливі інститути, які акумулюють кошти і нагромадження, установи, що дають кредит, здійснюють грошові розрахунки, випуск грошей в обіг, операції з цінними паперами тощо. Виникають на основі товарно-грошових відносин і тому існують при різних суспільно-економічних формаціях.

Банкрутство – фінансова неспроможність підприємства-боржника, встановлена судом нездатність платити по своїх боргових зобов'язаннях.

Безготівкові розрахунки – розрахунки, які здійснюються за допомогою перерахувань по рахунках у кредитних установах і заліків взаємних вимог; застосовуються як усередині держави, так і в сфері міжнародних економічних відносин.

Бухгалтерський баланс – спосіб відображення господарських засобів об'єднань, підприємств, господарських організацій, бюджетних установ за їхнім станом, розміщенням, використанням і джерелами утворення.

Валова продукція – обсяг продукції, виробленої в тій або іншій галузі матеріального виробництва, у вартісному (грошовому) вираженні. Розраховується в порівняннях і поточних цінах.

Валовий прибуток – знов створена вартість, що включає заробітну плату і чистий прибуток; визначається як різниця між виручкою і матеріальними витратами на виробництво.

Вексель – документ, складений за встановленою законом формою, який містить безумовне грошове зобов'язання; розрізняють прості і переказні векселі.

Витрати виробництва – сукупні витрати на виробництво продукту, виражені у грошовій формі.

Витрати майбутніх періодів – витрати, здійснені підприємством у звітному періоді, які підлягають включенню у собівартість у наступні періоди.

Відвернені кошти – кошти підприємства, вилучені з його обороту на передбачені фінансовим планом цілі.

Відновлювальна вартість основних фондів – сума витрат, необхідних для відтворення основних фондів при діючих у сучасних умовах цінах.

Гіперінфляція – винятково швидкий ріст товарних цін і грошової маси в обігу, що веде до різкого знецінення грошової одиниці, розладу платіжного обороту і порушення нормальних господарських зв'язків.

Готова продукція – продукція основних або допоміжних цехів, призначена для реалізації стороннім особам.

Грошові фонди – відносно відособлена в плановому порядку частина коштів; призначених для певних цілей.

Дебітор – юридична або фізична особа, що має грошову або майнову заборгованість перед підприємством, організацією або установою.

Дебіторська заборгованість – сума боргів від фізичних і юридичних осіб, які належать підприємству в результаті господарських взаємовідносин з ними.

Девальвація – знецінення національної валюти, що виражається в зниженні її курсу стосовно іноземних валют.

Демпінг – продаж підприємством товарів на світовому ринку за цінами, значно нижчими цін на внутрішньому ринку.

Дефляція – процес стримування росту грошової маси в обігу.

Дисконт – відсоток, що стягується банками при обліку векселів.

Економічна ефективність капітальних вкладень – співвідношення витрат підприємства на розширене відтворення основних фондів і одержуваних від цього результатів.

Жиророзрахунки – різновид безготівкових розрахунків, що проводяться банками шляхом перерахування сум з одного рахунку на інший.

Забезпечення кредиту – товарно-матеріальні цінності і запаси виробництва, які є для кредитора запорукою повного і своєчасного повернення боржником отриманих у кредит коштів і сплати належних їм відсотків.

Залишкова вартість основних фондів – початкова (або відновлювальна) вартість основних фондів за мінусом зносу.

Залучені оборотні кошти – кошти, що не належать підприємству, але тимчасово беруть участь у його господарському обороті в якості джерела формування ненормованих оборотних коштів.

Заставна – документ про заставу боржником нерухомого майна, що дає кредитору право продажу заставленого майна з торгів при несплаті йому боргу в термін.

Імобілізація оборотних коштів – відволікання оборотних коштів з обороту підприємства на витрати, не передбачені планом або які не мають встановлених джерел покриття.

Індекс цін – показник динаміки цін товарів; дає уявлення про те, наскільки змінився рівень цін у середньому за визначений період.

Індексація – спосіб збереження реального розміру грошових вимог і різних доходів в умовах інфляції.

Індосамент – передаточний напис на векселі, що засвідчує перехід прав по цьому документі до іншої особи.

Інкасо – банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на підставі розрахункових документів кошти від підприємств і організацій за відвантажені на їхню адресу товарно-матеріальні цінності і надані послуги.

Інфляція – знецінення грошей, що виявляється в загальному і нерівномірному зростанні цін на товари і послуги.

Іпотека – різновид застави нерухомого майна з метою одержання позики.

Капітальні вкладення – сукупність витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів, що спрямовуються на розширене відтворення основних фондів.

Комерційний кредит – кредит, наданий у товарній формі продавцям і покупцям у виді відстрочки платежу за продані товари.

Кошти – акумульовані у грошовій формі на банківських рахунках різного роду заощадження, доходи і надходження, які належать підприємствам та організаціям та знаходяться в постійному господарському обороті.

Кредит – позичка у грошовій або товарній формі на умовах зворотності, терміновості, платності.

Кредитний ризик – ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредитору.

Кредитор – один з учасників кредитних відносин, який виступає як суб'єкт, що дає позичку.

Кредиторська заборгованість – кошти, тимчасово залучені підприємством або організацією, які підлягають поверненню юридичним або фізичним особам.

Кредитоспроможність – наявність передумов для одержання кредиту, здатність його повернути.

Ляг – часовий розрив між здійсненням капітальних вкладень і одержанням ефекту, що враховується при розрахунках абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень.

Лізинг – довгострокова оренда основних фондів або землі під процент та на визначений строк, здійснюється у вигляді оперативного, фінансового, зворотного лізингу, оренди землі та оренди жилих приміщень.

Ліквідаційна вартість основних фондів – вартість деталей, придатних для ремонту інших машин, металу, будівельних й інших матеріалів, отриманих при ліквідації засобів праці, за мінусом вартості демонтажу і розбирання.

Ліквідні активи – готівка, золото, залишки коштів до запитання на рахунках, депозити терміном до одного календарного місяця, цінні папери.

Ліквідні засоби – кошти й інші активи, що можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

Ліквідність – здатність підприємства вчасно погасити свої боргові зобов'язання; залежить від розміру заборгованості, від обсягу ліквідних засобів.

Матеріальні витрати – вид витрат, що утворюють собівартість продукції.

Моральний знос основних фондів – старіння і знецінення окремих елементів основних фондів під впливом технічного прогресу.

Накладні витрати – витрати на господарське обслуговування виробництва і управління.

Неліквіди – товарно-матеріальні цінності, зайві або непотрібні підприємству, а також важко реалізовані готові вироби.

Неплатоспроможність – фінансове становище підприємства, при якому воно не може погашати свої боргові зобов'язання.

Непродуктивні витрати – витрати і втрати, викликані порушеннями і недоліками у виробничій і господарській діяльності підприємства.

Нормативний термін служби основних фондів – період, протягом якого засоби праці повинні перенести свою вартість на готовий продукт (виробничі фонди), а' предмети споживання тривалого користування – зберегти здатність відповідати визначеним вимогам (невиробничі фонди).

Нормування оборотних коштів – науково обгрунтований розрахунок мінімальної потреби в коштах, необхідних підприємству в плановому році для утворення запасів товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують його нормальну роботу.

Оборотні фонди – частина виробничих фондів підприємства, що цілком споживаються в одному виробничому циклі та цілком переносять свою вартість на знов створений продукт.

Основні фонди – частина виробничих фондів підприємства, термін служби яких більше виробничого циклу; свою вартість на знов створений продукт вони переносять частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

Пасив – частина бухгалтерського балансу, що відображає джерела фінансування засобів підприємства, згрупованих за їх приналежністю і значенням.

Платіжна дисципліна – обов'язок підприємств здійснювати платежі точно у встановлені терміни й у повному обсязі.

Платіжний оборот – частина грошового обігу, у якому гроші функціонують як засіб платежу, використовуються для погашення зобов'язань.

Платоспроможність – здатність підприємства вчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають із торгових, кредитних або інших операцій грошового характеру.

Податки – обов'язкові платежі, які стягуються державою з фізичних і юридичних осіб у державний або місцевий бюджети.

Податкова система – сукупність податків, а також форм і методів їхньої побудови.

Позиковий капітал – грошовий капітал, наданий в кредит власниками на умовах зворотності за плату.

Початкова вартість основних фондів – сукупність грошових витрат на створення елементів основних фондів.

Прибутки майбутніх періодів – прибутки, отримані підприємством у звітному періоді, але які мають відношення до його діяльності в майбутніх періодах.

Прибуток – перетворена форма доданої вартості, що виступає як перевищення виручки від продажу товарів над витратами капіталу.

Реновація – економічний процес відновлення елементів основних виробничих фондів, які вибувають у результаті фізичного і морального зносу, що забезпечує їх просте і розширене відтворення.

Рентабельність – один з основних вартісних показників ефективності діяльності підприємства, що характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання коштів у процесі виробництва і реалізації продукції.

Розрахункова дисципліна – обов'язок підприємств дотримуватися правил проведення розрахункових операцій.

Розрахунковий рахунок – рахунок, що відкривається банками підприємству для зберігання коштів і здійснення розрахунків.

Собівартість продукції – виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції і послуг.

Співставні ціни – ціни якогось визначеного року або на визначену дату, умовно прийняті за базу при співставленні у вартісному виразі обсягу виробництва, товарообігу й інших економічних показників в окремі періоди.

Статутний фонд – сукупність матеріальних ресурсів і коштів, внесені власниками підприємства безоплатно.

Трасант – векселедавець переказного векселя.

Трасат – платник по переказному векселю.

Тратта – переказний вексель.

Умовно-постійні витрати – витрати, розмір яких не залежить (або мало залежить) від зміни обсягів виробництва продукції.

Фізичний знос основних фондів – матеріальне зношування елементів основних фондів. поступова втрата ними споживчої вартості в процесі виробничого споживання і під впливом сил природи.

Фінанси – економічна категорія, що відображає економічні відносини в процесі створення і використання фондів коштів.

Фінансова дисципліна – обов'язковий для всіх підприємств порядок здійснення фінансової діяльності.

Фінансова система – сукупність фінансових відносин, що існують у рамках даної суспільно-економічної формації: у вузькому розумінні – система фінансових установ держави.

Фінансове планування – планомірне управління процесами створення, розподілу, перерозподілу і використання грошових ресурсів.

Фінансове прогнозування – дослідження можливого стану фінансів у майбутньому.

Фінансове програмування – застосування програмно-цільового методу при укладанні державного бюджету і кошторисів витрат і доходів інших ланок фінансової системи.

Фінансове становище підприємства – ступінь забезпеченості підприємства необхідними коштами для здійснення нормальної господарської діяльності і своєчасного проведення розрахунків.

Фінансові відносини – органічна частина виробничих відносин, що виражають економічні зв'язки в грошовій формі між державою й окремими суб'єктами господарювання.

Фінансові зобов'язання – обов'язкові платежі, обумовлені фінансовими і договірними відносинами.

Фінансові показники – планові, звітні або розрахункові дані, що характеризують різні сторони діяльності, пов'язаної з утворенням і використанням грошових фондів і нагромаджень підприємств. Виражаються в абсолютних і відносних одиницях.

Фінансові результати – виражений у грошовій формі економічний підсумок господарської діяльності підприємства і його підрозділів.

Фінансові ресурси – сукупність фондів коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства.

Чек – грошовий документ встановленої форми, що містить безумовний наказ чекодавця кредитній установі про виплату держателю чека зазначеної в ньому суми.

ДОДАТОК 1

СХЕМИ КОРЕСПОНДЕНЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКИХ РАХУНКІВ ПО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

№ п/п	Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
Розрахунки з робітниками			
1.	Нараховані витрати на оплату праці:	81 "Витрати на оплату праці"	661 "Розрахунки за заробітною платою"
	- робітникам, які зайняті виробництвом продукції, виконанням робіт або наданням послуг	23 "Виробництво"	81 "Витрати на оплату праці"
	- робітникам апарату управління цехами, дільницями і т. інш.	91 "Загально-виробничі витрати"	81 "Витрати на оплату праці"
	- робітникам адміністративно-управлінського апарату	92 "Адміністративні витрати"	81 "Витрати на оплату праці"
	- робітника відділу збуту.	93 "Витрати на збут"	81 "Витрати на оплату праці"
2.	Утримання із заробітної плати:		
	- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування	661 "Розрахунки за заробітною платою"	651 "За пенсійним забезпеченням"
	- збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття	661 "Розрахунки за заробітною платою"	653 "За страхування на випадок безробіття"
	- прибутковий податок	661 "Розрахунки за заробітною платою"	641 "Розрахунки за податками"
	- профспілкові внески	661 "Розрахунки за заробітною платою"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"
3.	Сплатена з каси заробітна плата	661 "Розрахунки за заробітною платою"	30 "Каса"
4.	Депонована своєчасно не отримана заробітна плата	662 "Розрахунки з депонентами"	661 "Розрахунки за заробітною платою"
5.	Видана позика робітнику	377 "Розрахунки з іншими дебі-	301 "Каса у національній валюті"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

		торами"	
6.	Утримання позики з заробітної плати працівника	661 "Розрахунки за заробітною платою"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"
7.	Нарахована матеріальна допомога	949 "Інші витрати операційної діяльності"	661 "Розрахунки за заробітною платою"
Розрахунки з підзвітними особами			
1.	Отримані з каси грошові кошти на відрядження	372 "Розрахунки з підзвітними особами"	30 "Каса"
2.	Оприбутковані матеріальні цінності, придбані підзвітними особами, на підставі затвердженого фінансового звіту	20 "Виробничі запаси" 22 "Малоцінні та швидкозношувальні предмети" 28 "Товари"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
3.	Відображення суми податкового кредиту	641 "Розрахунки за податками"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
4.	Списані витрати на відрядження (якщо застосовуються розрахунки класу 8 "Витрати за елементами")	84 "Інші операційні витрати"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
5.	Списання витрат на відрядження в разі невикористання розрахунків класу 8 "Витрати за елементами":		
	- витрати на відрядження робітників, які зайняті постачанням запасів підприємства	20 "Виробничі запаси" 22 "Малоцінні та швидкозношувальні предмети"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
	- витрати на відрядження робітників апарату управління цехами, дільницями	91 "Загально-виробничі витрати"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
	- витрати на відрядження адміністративно-управлінського персоналу	92 "Адміністративні витрати"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	- витрати на відрядження робітників відділу збуту	93 "Витрати на збут"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
6.	Повернені у касу переви-користані кошти, які були видані під звіт	30 "Каса"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
7.	Утримані із заробітної плати кошти, не повернені своєчасно підзвітною особою	661 "Розрахунки за заробітною платою"	372 "Розрахунки з підзвітними особами"
8.	Відшкодовано перевитрату грошових коштів підзвітній особі	372 "Розрахунки з підзвітними особами"	30 "Каса"
Розрахунки з покупцями та замовниками			
<i>І. Попередня плата</i>			
1.	Отримана від покупців попередня плата за продукцію	31 "Розрахунки в банках"	681 "Розрахунки за авансами одержаними"
2.	Відображені податкові зобов'язання по ПДВ	643 "Податкові зобов'язання"	641 "Розрахунки за податками"
3.	Відображена реалізація продукції, товарів, робіт, послуг, за які отримано попередню плату	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	70 "Доходи від реалізації"
4.	Списана сума податкових зобов'язань по ПДВ	70 "Доходи від реалізації"	643 "Податкові зобов'язання"
5.	Зроблений залік попередньої плати	681 "Розрахунки за авансами одержаними"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
<i>ІІ Наступна сплата відвантаженої продукції</i>			
6.	Відвантажена продукція та відображено дохід від реалізації	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	70 "Доходи від реалізації"
7.	Відображено податкове зобов'язання по ПДВ	70 "Доходи від реалізації"	641 "Розрахунки за податками"
8.	Отримані грошові кошти за реалізовану продукцію	31 "Розрахунки в банках"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
Розрахунки з постачальниками та підрядниками			
<i>І. Попередня плата</i>			
1.	Прерахована постачальнику попередня плата за продукцію, товар	371 "Розрахунки за виданими авансами"	31 "Розрахунки в банках"
2.	Відображений податко-	641 "Розрахунки	644 "Податковий

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	вий кредит по ПДВ	за податками"	кредит"
3.	Отримані від постачальника продукція, товари по яких здійснена попередня плата	20 "Виробничі запаси" 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
4.	Списання суми податкового кредиту по ПДВ	644 "Податковий кредит"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
5.	Здійснено залік заборгованості	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"	371 "Розрахунки за виланими авансами"
<i>II. Наступна сплата</i>			
6.	Оприбутковані товарно-матеріальні цінності, придбані у різних підприємствах	20 "Виробничі запаси" 22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети" 28. "Товари"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
7.	Відображення суми податкового кредиту по ПДВ	644 "Податковий кредит"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
8.	Відображено право на податковий кредит по ПДВ за наявністю податкової накладної	641 "Розрахунки за податками"	644 "Податковий кредит"
9.	Погашена кредиторська заборгованість перед іншими підприємствами	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"	31 "Розрахунки в банках"
<i>Розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами</i>			
1.	Нарахований податок на прибуток	981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності"	641 "Розрахунки за податками"
2.	Нарахований комунальний податок	84 "Інші операційні витрати"	641 "Розрахунки за податками"
		92 "Адміністративні витрати"	84 "Інші операційні витрати"
3.	Нарахований збір до Державного інноваційно-	84 "Інші операційні ви-	642 "Розрахунки за обов'язковими пла-

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	го фонду	трати"	тежами"
4.	Нарахований акцизний збір при реалізації підакцизних товарів	70 "Доходи від реалізації"	641 "Розрахунки за податками"
5.	Нарахований збір до Пенсійного фонду при продажу ювелірних, табачних виробів	70 "Доходи від реалізації"	651 "За пенсійним забезпеченням"
6.	Нарахований збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелеводства	84 "Інші операційні витрати"	641 "Розрахунки за податками"
		92 "Адміністративні витрати"	84 "Інші операційні витрати"
7.	Нарахований збір до Пенсійного фонду при продажу легкового автомобіля	152 "І придбання (виготовлення) основних засобів"	651 "За пенсійним забезпеченням"
8.	Нарахований збір до Пенсійного фонду при імпорті табачних виробів	281 "Товари на складі"	651 "За пенсійним забезпеченням"
Розрахунки векселями			
1. Придбання вексельних бланків			
1.	Перераховані грошові копії комерційному банку у сплату вексельних бланків	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
2.	Відображено право на податковий кредит по ПДВ	641 "Розрахунки за податками"	644 "Податковий кредит"
3.	Нараховані та сплачені суми державного мита	949 "Інші витрати операційної діяльності"	641 "Розрахунки за податками"
		641 "Розрахунки за податками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
4.	Оприбутковані бланки векселів	20 "Виробничі запаси", субрахунок "Вексельні бланки"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
5.	Списаний перерахований	644 "Податковий"	63 "Розрахунки з

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	раніше податковий кредит по ПДВ	кредит"	постачальниками та підрядниками"
6.	Оприбутковані вексельні бланки на позабалансовий рахунок	08 "Бланки суворого обліку", субрахунок "Вексельні бланки"	
2. Списання вексельного бланку в момент видачі векселя			
1.	Списання бланків векселів за актом	949 "Інші витрати операційної діяльності"	209 "Інші матеріали" субрахунок "Вексельні бланки"
2.	Списані за актом з позабалансового обліку вексельні бланки		08 "Бланки суворого обліку", субрахунок "Вексельні бланки"
Видача та погашення короткострокового векселя			
1.	Виписаний та виданий постачальнику (підряднику) вексель	631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками"	621 "Короткострокові векселі, видані в національній валюті"
2.	Перераховані грошові кошти у погашення векселя	621 "Короткострокові векселі, видані в національній валюті"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
3.	Відображені витрати по сплаті відсотків по векселю	977 "Інші витрати звичайної діяльності"	684 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"
4.	Отриманий вексель за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги)	341 "Короткострокові векселі, одержані в національній валюті"	361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"
5.	Отримані грошові кошти після пред'явлення векселя до сплати	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	341 "Короткострокові векселі, одержані в національній валюті"
6.	Нараховані відсотки за векселем	373 "Розрахунки за нарахованими доходами"	746 "Інші доходи від звичайної діяльності"
Відчуження векселя, одержаного за продукцію (товари, роботи, послуги), за грошові кошти			
1.	Відображення реалізації	36 "Розрахунки	746 "Інші доходи

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	векселя	з покупцями та замовниками"	від звичайної діяльності"
2.	Відображена номінальна вартість векселя у складі витрат	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
3.	Отримані грошові кошти у сплату за переданий вексель	977 "Інші витрати звичайної діяльності"	341 "Короткострокові векселі, одержані в національній валюті"
4.	Придбаний вексель	352 "Інші поточні фінансові інвестиції"	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"
5.	Перераховані грошові кошти за вексель	685 "Розрахунки з іншими кредиторами"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
Реалізація векселя, придбаного за грошові кошти			
1.	Відображені доходи від передачі векселя	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	741 "Доходи від реалізації фінансових інвестицій"
2.	Відображені витрати зазнані при придбанні векселя	971 "Собівартість реалізованих фінансових інвестицій"	352 "Інші поточні фінансові інвестиції"
3.	Списані не фінансові витрати по придбанню векселя	793 "Результат іншої звичайної діяльності"	971 "Собівартість реалізованих фінансових інвестицій"
4.	Віднесені на фінансові результати доходи від реалізації векселя	741 "Доходи від реалізації фінансових інвестицій"	793 "Результат іншої звичайної діяльності"
5.	Отримані грошові кошти від покупця	311 "Поточні рахунки в національній валюті"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
Відображення операцій з податковими векселями			
1.	Виданий податковий вексель на суму податкового зобов'язання по ПДВ	643 "Податкові зобов'язання"	621 "Короткострокові векселі, видані в національній валюті"
2.	Включені до суми податкових зобов'язань суми ПДВ, зазначених у податковому векселі	621 "Короткострокові векселі, видані в національній валюті"	641 "Розрахунки за податками"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

3.	Сплачені суми податкового зобов'язання, зазначені у податковому векселі	641 "Розрахунки за податками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
4.	Включені у податковий кредит сплачені суми ПДВ	641 "Розрахунки за податками"	643 "Податкові зобов'язання"
Авалювання векселів банком			
5.	Нарахована комісійна винагорода банку	92 "Адміністративні витрати"	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
6.	Сплачена банку комісійна винагорода	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"	311 "Поточні рахунки в національній валюті"
7.	Списані витрати на фінансові результати	791 "Результат основної діяльності"	92 "Адміністративні витрати"
Розрахунки із засновниками			
1.	Відображено розмір статутного капіталу, зазначений в установчих документах	46 "Неоплачений капітал"	40 "Статутний капітал"
2.	Відображені внески засновників в рахунок їх вкладів в статутний фонд:		
	- грошовими коштами	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	46 "Неоплачений капітал"
	- основними засобами	10 "Основні засоби"	46 "Неоплачений капітал"
	- нематеріальними активами	12 "Нематеріальні активи"	46 "Неоплачений капітал"
	- виробничими запасами	20 "Виробничі запаси"	46 "Неоплачений капітал"
3.	Відображений вкладений засновниками підприємства (крім АТ) капітал, який перевищує статутний капітал	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках" 10 "Основні засоби" 12 "Нематеріальні активи" 20 "Виробничі запаси"	422 "Інший вкладений капітал"
Збільшення розміру статутного капіталу			

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

1.	Відображено збільшення розміру статутного фонду шляхом додаткового випуску акцій за рахунок нарахованих дивідендів	46 "Неоплачений капітал" 671 "Розрахунки за перерахованими дивідендами"	40 "Статутний капітал" 46 "Неоплачений капітал"
2.	Відображено збільшення розміру статутного фонду шляхом обміну облігацій акціонерного товариства на його акції	46 "Неоплачений капітал" 521 "Зобов'язання за облігаціями"	40 "Статутний капітал" 46 "Неоплачений капітал"
Зменшення статутного капіталу			
1.	Зменшення статутного капіталу акціонерного товариства шляхом зменшення номінальної вартості акцій. Таке зменшення повинно бути компенсовано акціонерами.	40 "Статутний капітал" 46 "Неоплачений капітал"	46 "Неоплачений капітал" 31 "Розрахунки в банках"
2.	Зменшення статутного капіталу акціонерного товариства шляхом зменшення кількості акцій за номінальною вартістю шляхом викупу їх у власників та наступного анулювання:		
	- викуплені акції у власників	451 "Вилучені акції"	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"
	- анулювання акцій	40 "Статутний капітал"	451 "Вилучені акції"
Повторний випуск акцій			
1.	Відображений повторний випуск викуплених акцій		
	- на суму номінальної вартості їх придбання	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	451 "Вилучені акції"
	- на суму перевищення вартості продажу над номінальною	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	421 "Емісійний доход"
2.	Відображений повторний		

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	випуск акцій за ціною нижчою від їх придбання:		
	- сума коштів, одержана від продажу акцій	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	451 "Вилучені акції"
	- покриття різниці між номінальною вартістю та вартістю продажу акцій	421 "Емісійний дохід"	451 "Вилучені акції"
		443 "Прибуток використаний у звітному періоді"	451 "Вилучені акції"
Засновник – іноземний інвестор			
1.	Відображений вклад іноземного інвестора на дату підписання засновницького договору	46 "Неоплачений капітал"	40 "Статутний капітал"
2.	Відображено перерахування заборгованості іноземного інвестора за вкладом в статутний капітал	46 "Неоплачений капітал"	425 "Інший додатковий капітал"
3.	Отримано вклад іноземного інвестора в іноземній валюті	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	46 "Неоплачений капітал"
4.	Отримано дохід в результаті перерахунку іноземної валюти на кінець звітного періоду	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"	744 "Дохід від неопераційної курсової різниці"
5.	Списано на фінансовий результат дохід від неопераційних курсових різниць	744 "Дохід від неопераційної курсової різниці"	793 "Результат іншої звичайної діяльності"
6.	Відображені втрати в результаті перерахунку іноземної валюти на кінець звітного року	974 "Витрати від неопераційних курсових різниць"	312 "Поточні рахунки в іноземній валюті"
7.	Списані витрати від неопераційних курсових різниць на фінансовий результат	793 "Результат іншої звичайної діяльності"	974 "Витрати від неопераційних курсових різниць"
Нарахування та виплата дивідендів			
1.	Нараховані дивіденди	443 "Прибуток використаний"	671 "Розрахунки за перерахованими"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

		у звітному періоді"	дивідендами"
2.	Відображено збільшення розміру статутного капіталу за рахунок нарахованих дивідендів у разі прийняття рішення про реінвестування дивідендів	671 "Розрахунки за перерахованими дивідендами"	40 "Статутний капітал"
3.	Нарахований податок на дивіденди	671 "Розрахунки за перерахованими дивідендами"	641 "Розрахунки за податками"
4.	Перераховано до бюджету податок на дивіденди	641 "Розрахунки за податками"	311 "Поточні розрахунки в національній валюті"
5.	Виплачені дивіденди	671 "Розрахунки за перерахованими дивідендами"	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"
Одержання дивідендів від інших підприємств			
1.	Нараховані дивіденди в момент прийняття рішення про їх виплату	373 "Розрахунки за нарахованими доходами"	731 "Дивіденди одержані"
2.	Одержані дивіденди	31 "Розрахунки в банках"	373 "Розрахунки за нарахованими доходами"

ДОДАТОК 2

СХЕМИ КОРЕСПОНДЕНЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКИХ РАХУНКІВ ПО ОБЛІКУ КРЕДИТІВ БАНКУ

№ п/п	Зміст операцій	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
Короткострокові кредити			
1.	Отримані на поточний рахунок (інші рахунки) суми короткострокових кредитів банку	31 "Розрахунки в банках"	60 "Короткострокові позики"
2.	Погашені короткострокові кредити банку	60 "Короткострокові позики"	31 "Розрахунки в банках"
3.	Нараховані відсотки за отриманий кредит	951 "Відсоток за кредит"	60 "Короткострокові позики"
4.	Списані суми перерахованих відсотків за кредит	792 "Результат фінансових операцій"	951 "Відсоток за кредит"
5.	Зараховані у прострочені непогашені у встановлений термін кредити банку (на підставі виписки банку)	601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті"	605 "Прострочені позики у національній валюті"
6.	Сплачені рахунки поставальників, виконавців і т. інш. за рахунок отриманого кредиту (якщо сума кредиту банку не надходить на поточний рахунок підприємства, а в банку відкривається спеціальний рахунок)	631 "Розрахунки з вітчизняними поставальниками"	601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті"
Довгострокові кредити банків			
1.	Отримані на поточний рахунок суми довгострокових кредитів банків.	31 "Розрахунки в банках"	50 "Довгострокові позики"
2.	Відображені поточні зобов'язання, переведені зі складу довгострокових, при настанні строку погашення в термін 12 місяців з дати балансу	50 "Довгострокові позики"	61 "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

3.	Погащена заборгованість за довгостроковим кредитом	61 "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями"	31 "Розрахунки в банках"
4.	Відображений перевід короткострокових (відстрочених) кредитів у довгострокові зобов'язання	601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті" 603 "Відстрочені короткострокові кредити банків у національній валюті"	603 "Відстрочені короткострокові кредити банків у національній валюті" 501 "Довгострокові кредити банків у національній валюті"
5.	Нараховані відсотки за отриманий кредит	951 "Відсоток за кредит"	684 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"
6.	Списані суми нарахованих відсотків за кредит	792 "Результат фінансових операцій"	951 "Відсоток за кредит"

ДОДАТОК 3

СХЕМИ КОРЕСПОНДЕНЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКИХ РАХУНКІВ ПО ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ, ПОСЛУГ

№ п/п	Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
Реалізація продукції			
А. З наступною оплатою			
1.	Відвантажена продукція та відображений дохід від реалізації	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	701 "Дохід від реалізації готової продукції"
2.	Відображено податкове зобов'язання за ПДВ	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	641 "Розрахунки за податками"
3.	Списана собівартість реалізованої готової продукції	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"	26 "Готова продукція"
4.	Сформований фінансовий результат:		
	- списана собівартість реалізації готової продукції	791 "Результат основної діяльності"	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"
	- списаний дохід від реалізації готової продукції	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	791 "Результат основної діяльності"
5.	Одержані грошові кошти за реалізовану продукцію	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
Б. З попередньою оплатою			
6.	Одержана попередня плата за продукцію	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	681 "Розрахунки за авансами одержаними"
7.	Відображена сума податкових зобов'язань за ПДВ	643 "Податкові зобов'язання"	641 "Розрахунки за податками"
8.	Відвантажена продукція та відображений дохід від реалізації	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	701 "Дохід від реалізації готової продукції"
9.	Списана сума податкових зобов'язань за ПДВ	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	643 "Податкові зобов'язання"
10.	Списана собівартість реалізованої готової про-	901 "Собівартість реалізова-	26 "Готова про-

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	дукції	ної готової про- дукції"	
11.	Сформований фінансовий результат:		
	- списана собівартість реалізованої готової про- дукції	791 "Результат основної діяль- ності"	901 "Собівартість реалізованої го- тової продукції"
	- списаний дохід від реалізації готової продукції	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	791 "Результат основної діяль- ності"
12.	Виконаний залік заборго- ваностей	681 "Розрахунки за авансами одержан- ними"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
Реалізація робіт, послуг			
<i>А. З наступною оплатою</i>			
1.	Виконані роботи, надані послуги, відображений дохід від реалізації робіт, послуг	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"
2.	Відображена сума подат- кових зобов'язань за ПДВ	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	641 "Розрахунки за податками"
3.	Списана собівартість виконаних робіт, наданих послуг	903 "Собівар- тість реалізова- них робіт і по- слуг"	23 "Виробниц- тво"
4.	Отримана плата за вико- нані роботи, надані по- слуги	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"
<i>Б. З попередньою оплатою</i>			
5.	Отримана попередня плата за роботи, послуги	30 "Каса" 31 "Розрахунки в банках"	681 "Розрахунки за авансами одержан- ними"
6.	Відображена сума подат- кових зобов'язань за ПДВ	643 "Податкові зобов'язання"	641 "Розрахунки за податками"
7.	Виконані роботи, надані послуги, відображений дохід від реалізації робіт, послуг	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"
8.	Списана сума податкових зобов'язань за ПДВ	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	643 "Податкові зобов'язання"
9.	Списана собівартість виконаних робіт, наданих	903 "Собівартість"	23 "Виробниц- тво"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	послуг	реалізованих робіт і послуг"	
10.	Сформований фінансовий результат:		
	- списана собівартість виконаних робіт, наданих послуг;	791 "Результат основної діяль- ності"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"
	- списаний дохід від ре- алізації робіт, послуг	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	791 "Результат основної діяль- ності"
11.	Виконаний залік заборго- ваності	681 "Розрахунки за авансами одержа- ними"	36 "Розрахунки з покупцями та замовниками"

ДОДАТОК 4

СХЕМИ КОРЕСПОНДЕНЦІЙ БУХГАЛТЕРСЬКИХ РАХУНКІВ ПО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРИБУТКІВ (ЗБИТКІВ)

№ п/п	Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
Визначення фінансових результатів від операційної діяльності			
1.	Закриті рахунки від реалізації:		
	- готової продукції	701 "Дохід від реалізації готової продукції"	791 "Результат основної діяльності"
	- товарів	702 "Доход від реалізації товарів"	791 "Результат основної діяльності"
	- робіт, послуг	703 "Дохід від реалізації робіт і послуг"	791 "Результат основної діяльності"
2.	Відображені відрахування з доходу від реалізації на суму наданих знижок покупцям, вартість поверненої покупцями продукції, товарів; суми, отримані підприємством на користь комітента, принципала та інші суми, які підлягають вирахуванню з доходу	791 "Результат основної діяльності"	704 "Вирахування з доходу"
3.	Закриті рахунки інших операційних доходів, зокрема: доходів від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів, доход від операційної оренди активів, операційної курсової різниці, кредиторської заборгованості за якою скінчився строк задавлення позову, отриманих інтрафів, пені, неустойки, а також гранти та субсидії, відшкодування раніш списаних активів, інших доходів від операційної діяльності.	71 "Інший операційний дохід"	791 "Результат основної діяльності"
4.	Списані нефінансові результати:		

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	- виробнича собівартість реалізованої готової продукції;	791 "Результат основної діяльності"	901 "Собівартість реалізованої готової продукції"
	-фактична собівартість реалізованих товарів (без торгівельних націнок);	791 "Результат основної діяльності"	902 "Собівартість реалізованих товарів"
	-виробнича собівартість виконаних робіт, наданих послуг;	791 "Результат основної діяльності"	903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг"
	-суми визнаних адміністративних витрат;	791 "Результат основної діяльності"	92 "Адміністративні витрати"
	-суми визнаних витрат на збут;	791 "Результат основної діяльності"	93 "Витрати на збут"
	-суми інших витрат від операційної діяльності, зокрема: витрати на дослідження та розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти та виробничих запасів, сумнівні та безнадійні борги, втрати від операційної курсової різниці, втрати від знецінення запасів, нестачі і втрати від зіпсування цінностей, визнані штрафи, пеня, неустойки, а також інші витрати від операційної діяльності	791 "Результат основної діяльності"	94 "Інші витрати операційної діяльності"
Визначення результатів від фінансової діяльності			
1.	Закриті рахунки від участі в капіталі, а саме: дохід від інвестицій в асоційовані підприємства, дохід від спільної діяльності, дохід від інвестицій у дочірні підприємства	72 "Дохід від участі в капіталі"	792 "Результат фінансових операцій"
2.	Закриті рахунки доходів від іншої фінансової діяльності, зокрема за отриманими дивідендами, відсотками і т. п.	73 "Інші фінансові доходи"	792 "Результат фінансових операцій"
3.	Списані фінансові витрати у частині відсотків за кредит, витрати, які пов'язані із за-	792 "Результат фінансових операцій"	95 "Фінансові витрати"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

	лущенням позичкового капіталу		
4.	Списані фінансові витрати у частині втрат від участі в капіталі	792 "Результат фінансових операцій"	96 "Втрати від участі в капіталі"
Визначення фінансових результатів від інвестиційної діяльності			
1.	Закриті рахунки доходів від інвестиційної діяльності, зокрема: доходів від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, доходів від неопераційної курсової різниці, від безоплатно одержаних активів та інші доходи від звичайної діяльності	74 "Інші доходи"	793 "Результати іншої звичайної діяльності"
2.	Списані витрати від інвестиційної діяльності у частині собівартості реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, втрат від неопераційних курсових різниць та ін.	793 "Результати іншої звичайної діяльності"	97 "Інші витрати"
Визначення фінансових результатів від надзвичайних подій			
1.	Списані доходи отримані від подій, які відповідають визначення надзвичайних, зокрема, сума відшкодування втрат від страхових організацій	75 "Надзвичайні доходи"	794 "Результат надзвичайних подій"
2.	Списані прямі втрати від подій, які відрізняються від звичайної діяльності та не очікуються повторно, періодично або в кожному звітному періоді, а також витрати на здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням та ліквідацією наслідків, зокрема: відшкодування, сплата сторонніми організаціям, заробітна плата працівників, зайнятих на відновлюваних роботах, вартість використання сировини та матеріалів тощо	794 "Результат надзвичайних подій"	99 "Надзвичайні витрати"

Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства
Додатки

3.	Віднесений на фінансовий результат нарахований прибуток від надзвичайних подій	794 "Результат надзвичайних подій"	982 "Податки на прибуток від надзвичайних подій"
Облік нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)			
1.	Закрите сальдо за рахунком фінансових результатів:		
	- прибуток	79 "Фінансовий результат"	441 "Прибуток нерозподілений"
	- збиток	442 "Непокриті збитки"	79 "Фінансовий результат"
2.	За підсумком звітнього періоду зменшена сума нерозподіленого прибутку на суму прибутку, використаного у звітному році	441 "Прибуток нерозподілений"	443 "Прибуток використаний у звітному періоді"
3.	За підсумками звітнього періоду збільшені непокриті збитки на суму прибутку, використаного у звітному році	442 "Непокриті збитки"	443 "Прибуток використаний у звітному періоді"
4.	Списані непокриті збитки за рахунок нерозподіленого прибутку	441 "Прибуток нерозподілений"	442 "Непокриті збитки"
5.	Списані непокриті збитки за рахунок резервного капіталу	43 "Резервний капітал"	442 "Непокриті збитки"
Використання прибутку у звітному періоді			
1.	Нараховані дивіденди за підсумками звітнього року	443 "Прибуток використаний у звітному періоді"	671 "Розрахунок за нарахованими дивідендами"
2.	Нарахована сума премії за випущеними облігаціями	443 "Прибуток використаний у звітному періоді"	522 "Премія за випущеними облігаціями"
3.	Створений резервний капітал у відповідності із діючим законодавством, установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку	443 "Прибуток використаний у звітному періоді"	43 "Резервний капітал"

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	
Системне уявлення фінансів.....	6
Сутність фінансового становища і фінансової стратегії підприємства в умовах ринку.....	23
Чинники впливу на фінансове становище підприємства.....	30
Фінансові ресурси підприємства.....	43
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОЇ І ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.....	51
Критерій оцінки ефективності використання фінансових ресурсів.....	62
Показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.....	75
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	
Методи оцінки фінансового становища підприємства.....	84
Показники фінансового становища підприємства.....	95
Інформаційна база оцінки.....	119
РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	
Завдання і методи аналізу фінансового становища підприємства.....	125
Модель аналізу фінансового становища підприємства.....	130
РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ	
Принципи і методи фінансового планування на підприємстві.....	144
Критеріальні показники фінансового планування.....	154
Фінансовий план – стратегія розвитку підприємства.....	163
РОЗДІЛ 6. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА З ОРГАНІЗАЦІЄЮ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ	
Система безготівкових розрахунків та її сутність.....	171

Роль і значення безготівкових розрахунків у вирішенні проблеми неплатежів.....	186
Вплив структури безготівкових розрахунків на фінансове становище підприємства.....	218
РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ОЦІНКИ, АНАЛІЗУ СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА І ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ	
Визначення граничних значень показників оцінки фінансового становища підприємства.....	228
Оптимальний план виробництва продукції.....	236
Моделювання цінового механізму формування ринку товарів і послуг.....	253
Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства.....	274
Прогнозування і попередження банкрутства підприємства.....	287
РОЗДІЛ 8. ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	
Економічне обґрунтування вибору форм безготівкових розрахунків.....	302
Роль фінансової стратегії підприємства у поліпшенні його фінансового становища.....	310
Визначення ринкової ціни підприємства на основі ресурсного потенціалу і фінансової стійкості.....	330
Організація, планування та оцінка виробництва екологічно чистої продукції.....	339
ВИСНОВКИ	352
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	354
ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ І ТЕРМІНИ	376
ДОДАТКИ	383

Видавництво "Довкілля"

**публікує наукову літературу за наступною
тематикою:**

- економіка
- підприємництво
- фінанси
- бухгалтерський облік та аудит
- страхування
- інвестиційна діяльність
- оподаткування
- зовнішньо-економічна діяльність
- менеджмент
- охорона навколишнього середовища
- природокористування
- правове забезпечення
- суспільні науки
- діловодство
- іноземні мови
- словники
- довідкова література

Адреса видавництва "Довкілля":

Україна, 40030, м. Суми,

вул. Петропавлівська, 98 Б, тел. (0542) 213-658

Економічна серія наукової літератури

ISBN 966-95942-7-8

Підприємницька діяльність: стратегія економічного розвитку. Науково-методичне видання / За ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса, 2001. – 338 с.

У монографії досліджені та узагальнені проблеми управління підприємницькою діяльністю, принципи та методологічні основи стратегічного менеджменту та запропоновані шляхи його вдосконалення. Запропоновані методи оновлення основних фондів на підприємствах АПК, методологічні рекомендації запобігання ризику, розроблена інформаційна основа прийняття рішень при управлінні фінансовими ресурсами природокористування.

ISBN 966-95942-4-3

Борисова В.А., Огаренко О.В. Організаційно-економічний механізм страхування, 2001. – 194 с.

У книзі розглядаються питання формування організаційно-економічного механізму страхування. Значну увагу приділено теорії та практики страхування, визначена сутність найважливіших страхових термінів, висвітлюється взаємодія страховиків та страхувальників, страховий маркетинг, роль держави в розвитку страхування, управління ризиками, фінансові основи страхової діяльності, співстрахування, перестрахування та інші.

ISBN 966-95942-3-5

Берестовий К.С. Інвестування агробізнесу, 2001. – 224 с.

У книзі розглядаються сучасні тенденції та шляхи активізації інвестиційного процесу в аграрній сфері економіки. Розвиток інвестиційного процесу на підприємницьких структурах аграрного виробництва, джерела інвестування та засоби управління інвестиційною діяльністю на підприємницьких структурах АПК. В книзі визначено організаційно-економічні заходи екологічного управління в аграрній сфері та проведено оцінку економічної ефективності залучення інвестицій на підприємницькі структури аграрного виробництва.

ISBN 966-95942-6-X

Василишин Р.Д., Кашенко О.Л., Борисова В.А. Економічні основи страхування / За ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса, 2001. – 396 с.

У монографії розглядаються особливості розвитку страхової справи в Україні, основні страхові терміни, теорія та практика страхування, перестрахування, фінансові засади діяльності страховика.

ISBN 966-95942-8-6

Кашенко О. Л. Системне уявлення фінансів, 2001. – 146 с.

У монографії зроблено спробу відобразити системне уявлення фінансів. З цією метою наводяться системні ознаки фінансів, з'ясовуються питання цілеспрямованості фінансової системи. Окреслюються її складові частини (уречевлена, енергетична, організаційна). Особлива увага приділяється