

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

КОРНІЙЧУК ОКСАНА СЕРГІЇВНА

Допускається до захисту:
в.о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин, доктор
економічних наук, доцент
_____ М. В. Савченко
« ____ » _____ 2020 р.

**Діагностика фінансової діяльності підприємства
(на прикладі ФГ «Кобудь»)**

Спеціальність 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма «Бізнес-адміністрування»

Кваліфікаційна магістерська робота

Керівник:

Т. В. Орехова, професор кафедри
міжнародних економічних відносин,
доктор екон. наук, професор

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця – 2020

АНОТАЦІЯ

Корнійчук О.С. Діагностика фінансової діяльності підприємства (на прикладі ФГ «Кобудь»). Спеціальність 073 Менеджмент. Освітньо-професійна програма «Бізнес-адміністрування». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2020. 78 с.

У роботі визначено економічну сутність та значення фінансового аналізу компаній. Проаналізовано методи і принципи фінансового аналізу. Систематизовано показники діагностики фінансового стану компаній. Визначено динаміку та структуру активів й капіталу підприємства на прикладі ФГ «Кобудь». Діагностовано фінансову стійкість компанії та ліквідність її активів. Проведено оцінку фінансових результатів діяльності підприємства, її рентабельності та ділової активності.

Основним науковим результатом дослідження є визначення проблем та перспектив розвитку фермерського господарства; напрямів вдосконалення системи виробничого менеджменту на підприємстві як стратегічного напрямку розвитку; запропонований механізм формування раціональної структури капіталу компанії.

Ключові слова: фермерські господарства, аналіз фінансового стану підприємства, фінансова стійкість компанії, виробничий менеджмент.

Табл. 13. Рис. 5. Бібліограф.: 68 найм.

Korniychuk O. Diagnostics of financial activity of the enterprise (on the example of FH "Kobud"). Specialty 073 Management. Educational and Professional Program «Business Administration». Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2020. 78 p.

The paper identifies the economic essence and importance of financial analysis of companies. Methods and principles of financial analysis are analyzed. The indicators of diagnostics of the financial condition of companies are systematized. The dynamics and structure of assets and capital of the enterprise are determined on the example of FG «Kobud». The financial stability of the company and the liquidity of its assets were diagnosed. An assessment of the financial results of the enterprise, its profitability and business activity.

The main scientific result of the study is to identify problems and prospects for farm development; directions of improvement of the production management system at the enterprise as a strategic direction of development; the mechanism of formation of rational structure of the capital of the company is offered.

Key words: farms, analysis of the financial condition of the enterprise, financial stability of the company, production management.

Tabl. 13. Fig. 5. Bibliography: 68 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Економічна сутність та значення діагностики фінансового стану підприємства.....	6
1.2 Методи і принципи фінансового аналізу діяльності підприємств	10
1.3 Система показників діагностики фінансового стану компаній	16
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФГ «КОБУДЬ».....	23
2.1 Загальна характеристика та основні напрями діяльності ФГ «Кобудь»	23
2.2 Діагностика фінансової стійкості та ділової активності підприємства	29
2.3 Оцінка рентабельності підприємства	36
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФГ «КОБУДЬ»	40
3.1 Проблеми та перспективи розвитку фермерського господарства	40
3.2 Вдосконалення системи виробничого менеджменту на підприємстві як стратегічний напрямок розвитку.....	43
3.3 Механізм формування раціональної структури капіталу компанії ...	59
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ	72

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Оцінка фінансового стану підприємства – це комплексне дослідження всіх сторін його фінансової діяльності з використанням відповідних джерел інформації, вивчення та вимір факторів, причин та резервів, оцінки роботи і співставлення її результатів з витратами, узагальнення результатів оцінки і розробка необхідних заходів. Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства. Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити тільки за допомогою комплексної системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Дослідженню теорії та методології фінансового аналізу результатів діяльності підприємств присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Ізмайлова К. В., Кіндрацька Г. І., Білик М. С. і Загородній А. Г., Терещенко О. О., Поддєрьогіна А. М., Городня Т. А., Явтуховська І. В., Гетьман О. О., Загорна Т. О., Костенко Т. Д., Копчак Ю. С., Сокиринська І. Г., Нусінова Я. В., Шеремет А. Д., Суторміна В. М.

Ваговий внесок у розробку теорії фінансів міжнародних корпорацій зробили такі вітчизняні вчені, як Фролова Т. О., Мозговой О. М., Руденко-Сударєва Л. В., Мусієць Т. В., Токар В. В.

Проблема визначення фінансового стану є особливо актуальною проблемою в діяльності фермерських господарств і посідає вагоме місце серед напрямків економічних досліджень їх функціонування. Отже, тема діагностики фінансової діяльності підприємства є дуже актуальною.

Метою роботи є систематизація теоретико-методологічних основ дослідження фінансового стану підприємств на прикладі фермерського

господарства та розробка науково-практичних рекомендацій щодо механізмів формування їх фінансової сталості.

Відповідно до поставленої мети були визначені наступні *завдання*:

- визначено економічну сутність та значення фінансового аналізу компаній;
- проаналізовано методи і принципи фінансового аналізу;
- систематизовано показники діагностики фінансового стану компаній;
- визначено динаміку та структуру активів й капіталу підприємства на прикладі ФГ Кобудь;
- діагностовано фінансову стійкість компанії та ліквідність її активів;
- проведено оцінку фінансових результатів діяльності підприємства, її рентабельності та ділової активності;
- визначено проблеми та перспективи розвитку фермерського господарства;
- визначено напрями вдосконалення системи виробничого менеджменту на підприємстві як стратегічний напрямок розвитку;
- запропоновано механізм формування раціональної структури капіталу компанії.

Об'єктом дослідження є фінансова результативність фермерських господарств.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади, організаційні механізми та фінансово-економічні методи аналізу результативності діяльності фермерських господарств.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою магістерської роботи є положення сучасної економічної теорії, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в області дослідження проблем фінансового аналізу діяльності підприємств.

У процесі роботи використано діалектичний метод наукового пізнання, а також систему загальнонаукових методів і підходів: метод системного аналізу та теоретичного узагальнення, метод причинно-наслідкового аналізу,

метод порівняльного аналізу, методи фінансового-економічного аналізу стану підприємства, методи прямого структурного аналізу.

Інформаційну базу дослідження становлять річна звітність компанії, монографічна та періодична література, результати власних досліджень автора.

Положення, що виносяться на захист. Магістерська робота є самостійно виконаною кваліфікаційною працею. Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки і рекомендації, що містяться в роботі, одержано автором самостійно.

Основні наукові результати, які характеризують новизну виконаного дослідження, полягають у такому:

- визначені проблем та перспектив розвитку фермерського господарства;

- визначені напрямів вдосконалення системи виробничого менеджменту на підприємстві як стратегічний напрямок розвитку;

- запропонованому механізм формування раціональної структури капіталу компанії.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, 68 джерел в списку використаних посилань та додатків. Загальний обсяг роботи 78 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність та значення діагностики фінансового стану підприємства

Одним із інструментів управління є фінансовий аналіз - порівняння показників фінансових планів із фактичними даними фінансової звітності. По іншому, це аналіз фінансової звітності для виявлення взаємозв'язку і взаємозалежності між показниками фінансово-господарської діяльності, відображеними у звітності. Тобто, процес формування висновку про забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності діяльності. Опираючись на ретроспективні дані фінансовий аналіз має на меті зниження непевності відносно майбутнього стану підприємства. В.В. Ковалев підкреслює, що «бухгалтерський облік визначає структуру і зміст фінансової карти (звітності), аналіз навчає орієнтуватися в ній» [1, с. 3].

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. В першу чергу на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Як правило, чим вище показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Неритмічність

виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність. Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансовий аналіз являє собою процес, побудований на вивчені даних про фінансовий стан корпорації результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Таким чином, головною метою фінансового аналізу є зниження неминучої невідомості, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє [2].

Фінансовий аналіз дає можливість оцінити:

- майновий стан підприємства;
- ступень підприємницького ризику;
- достатність капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій;
- потребу в додаткових джерелах фінансування;
- здатність до нарощування капіталу;
- раціональність залучення займаних коштів;
- обґрунтованість політики розподілу і використання прибутку.

Отже, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

Щоб ефективно функціонувати, підприємство, повинно опиратися і контролювати найважливіші показники фінансово-економічної діяльності. У будь-якій організації керівникам усіх рівнів доводиться приймати фінансові рішення. Більше того, переважна більшість усіх рішень, що приймаються в компанії, вимагає фінансових розрахунків. Тобто, більшість менеджерів у тій чи іншій мірі керують фінансами [3].

З огляду на те, що фінансовий аналіз може бути представлений самостійними розділами: фінансовий облік і звітність та фінанси і фінансовий менеджмент, він включає оцінку і аналіз фінансового стану та аналітичне

забезпечення рішень інвестиційно-фінансового характеру [1,с.12]. «Звітність у всіх випадках розглядається як своєрідний міст між аналізом і обліком, причому саме перший є смислом іншого, бо поза аналізом немає обліку» [4, с.5]. Насамперед вимагає розгляду та обставина, що фінансовий аналіз здійснюється за двох підходів – зовнішнього та внутрішнього (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Критерії фінансового аналізу за спрощеною звітністю

Критерії	Зовнішній аналіз	Внутрішній аналіз
Об'єкт дослідження	Підприємство загалом	Підприємство, його структурні підрозділи, напрями діяльності, види продукції
Мета	Оцінка фінансового стану (проблема вибору)	Зміцнення фінансового стану
Напрями		
Вихідні дані	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва	Вся наявна інформація, що може сприяти вирішенню поставлених завдань
Методи	Стандартні	Врахування організаційної форми діяльності і галузевої приналежності
Показники	Фінансових ресурсів	Фінансових, виробничих, трудових ресурсів
Основні точки контролю	Порівняння з іншими підприємствами	Виявлення причинно-наслідкових зв'язків фінансового стану

Джерело: [1, 2]

Найпоширенішою ознакою, за якою розрізняють внутрішній та зовнішній фінансовий аналіз є коло користувачів. Як видно з наведених вище нормативних матеріалів, фінансовий аналіз є обов'язковим для деяких організаційних форм діяльності (відкрите акціонерне товариство,

підприємства спілки споживчих товариств) та окремих господарських ситуацій (банкрутство, приватизація). Окрім того, користувачами такого аналізу є ті споживачі, для яких складається фінансова звітність.

Внутрішній фінансовий аналіз відзначається вимогливістю до початкової інформації. В більшості випадків для нього не достатньо інформації, що міститься в фінансових звітах, і виникає необхідність використовувати інші інформаційні дані (наприклад, спеціальну форму статистичної звітності для фермерських господарств №2 ферм, або форму статистичного спостереження №50 с.г.), дані управлінського обліку, якщо такий ведеться.

Об'єкт дослідження формується у відповідності до потреб користувачів, та розрізняють напрями аналізу – для підприємства загалом чи для підприємства і його структурних підрозділів.

Метою фінансового аналізу є: визначення фінансового стану підприємства на поточний момент; виявлення тенденцій і закономірностей в розвитку за досліджуваний період; визначення чинників, що впливають на фінансовий стан; виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення свого фінансового стану; напрацювання рекомендацій, спрямованих на поліпшення фінансового стану.

Напрямами фінансового аналізу є аналіз: структури балансу; прибутковості діяльності підприємства і структури виробничих витрат; платоспроможності (ліквідності) і фінансової стійкості підприємства; оборотності капіталу; рентабельності капіталу; продуктивності праці та окремі соціальні показники [5].

Основними джерелами інформації для фінансового аналізу є дані бухгалтерського і управлінського обліку: дані про майно підприємства (активи) і його джерела (пасиви) на початок і кінець досліджуваного періоду (форма 1-м); дані про результати діяльності підприємства за досліджуваний період у вигляді аналітичного звіту про прибутки і збитки (форма 2-м).

При проведенні фінансового аналізу для більш достовірної інтерпретації початкових даних додатково може бути використана наступна інформація: наказ про облікову політику підприємства; нарахований знос основних засобів і нематеріальних активів; чисельність персоналу і фонд оплати праці.

1.2 Методи і принципи фінансового аналізу діяльності підприємств

Методи фінансового аналізу, як традиційні, так і сучасні, досить досліджені. Зокрема, виділяють [6, 7, 8] наступні: горизонтальний (ретроспективний, часовий) аналіз, який передбачає порівняння фінансових показників з попередніми періодами з метою визначення тенденцій в розвитку; вертикальний (глибинний, структурний) передбачає визначення структури основних фінансових показників з метою більш досконалого їх вивчення; факторний аналіз (аналіз чинника) передбачає оцінку впливу окремих факторів (чинників) на підсумкові фінансові показники з метою визначення змін (елімінування); порівняльний, що припускає зіставлення фінансових показників досліджуваного підприємства з середньо галузевими чи аналогічними показниками схожих підприємств.

Вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури підсумкових фінансових показників (суми по окремих статтях беруться у відсотках до валюти балансу) і виявлення впливу кожного з них на загальний результат господарської діяльності. Відносні показники дозволяють проводити міжгосподарські порівняння економічного потенціалу і результатів діяльності підприємств, що розрізняються за величиною ресурсів, що використовуються, а також згладжує негативний вплив інфляційних процесів, що спотворюють абсолютні показники фінансової звітності.

Горизонтальний (динамічний) аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. При цьому розраховуються абсолютні та відносні відхилення в коефіцієнтах або відсотках, а за базу порівняння приймають один з попередніх періодів. Динамічний аналіз є наступним етапом

після аналізу фінансових показників (вертикального аналізу). На цьому етапі визначають, за якими розділах і статтях балансу відбулися зміни.

Порівняльний аналіз будується на основі вертикального і горизонтального аналізу. Аналітичне порівняння проводять за трьома групами показників:

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

Порівняльний аналіз проводиться як на основі внутрішньогосподарського аналізу зведених показників фінансової звітності за окремими позиціями підприємства за минулі періоди, так і на основі міжгосподарського порівняння показників даної організації з позиціями конкурентів, з плановими показниками, з середньогалузевими і середніми загальноекономічними даними. Часто порівняльний аналіз застосовується для аналізу структури майна та джерел його формування.

При виконанні аналізу основний акцент робиться на порівняльні методи, оскільки користувачі зовнішнього фінансового аналізу стоять перед вибором, з яким із досліджуваних підприємств працювати.

Виділяють такі основні групи фінансових коефіцієнтів:

- 1) коефіцієнти ліквідності (Liquidity Ratios);
- 2) коефіцієнти фінансової стійкості (коефіцієнти структури капіталу) (Capital Structure Ratios);
- 3) коефіцієнти оборотності активів (Asset Management Ratios);
- 4) коефіцієнти прибутковості (Return Ratios);
- 5) коефіцієнти ринкової вартості акцій (Market Value Ratios) [9].

Відносні показники аналізованого підприємства можна порівнювати:

- з загальноприйнятими нормами для оцінки ступеня ризику і прогнозування можливості банкрутства;
- з аналогічними даними інших підприємств, що дозволяє виявити сильні і слабкі сторони аналізованої організації та її можливості;

- з аналогічними даними за попередні роки для вивчення тенденцій поліпшення або погіршення фінансового стану підприємства.

Використовуючи фінансові коефіцієнти, проводиться аналіз і оцінка всіх основних сфер діяльності підприємства.

Коефіцієнти використовують фінансові аналітики підприємства та її численні контрагенти. Кожен з них, визначаючи коефіцієнти, керується своїми специфічними цілями. Аналітики, що працюють у фінансовому відділі підприємства, широко застосовують метод коефіцієнтів під час планування економічної і фінансової діяльності, для поточного контролю, контролю за рухом грошових потоків, для визначення співвідношення курсів корпоративних цінних паперів та їх балансової вартості, оборотності активів і для вирішення багатьох інших завдань. Контрагенти підприємства ставлять свої цілі і вирішують завдання одержання інформації про фінансовий стан підприємства.

Залежно від цілей і методів здійснення аналізу розрізняють дві основні системи здійснення фінансового аналізу:

1. **Експрес-діагностика фінансового стану** підприємства дає миттєвий погляд на ситуацію і призначена для пошуку і виділення найбільш важливих і складних проблем управління фінансами. Мета – проста наочна оцінка фінансового стану і динаміки розвитку організації. Виконувати експрес-діагностику доцільно в три етапи:

- підготовчий – його метою є прийняття рішення про доцільність і можливість аналізу, що робиться на основі знайомства з аудиторським висновком і перевірки готівки всіх форм і додатків, валюти балансу, взаємної ув'язки показників та їх співвідношення;

- попередній огляд бухгалтерської звітності та економічне читання. Мета – розгляд показників бухгалтерської звітності, їх вивчення і відбір об'єктів для поглибленого аналізу;

- аналіз звітності є основою експрес-діагностики. Мета – узагальнення результатів господарської діяльності та оцінка фінансового стану підприємства.

Таким чином, істотною перевагою експрес-діагностики є виявлення негативних тенденцій на ранніх стадіях і розробка заходів щодо їх нейтралізації. Експрес-аналіз може завершитися рекомендацією про необхідність більш детального аналізу фінансових результатів та фінансового накопичення.

2. Фундаментальний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства призначений для поглиблення та деталізації оцінок, отриманих в результаті експрес-діагностики, а також визначення реального економічного потенціалу організації. Мета такого аналізу – більш докладна характеристика майнового і фінансового положення підприємства, результатів його діяльності в звітному періоді і можливостей розвитку в майбутньому. Він конкретизує, доповнює і розширює окремі процедури експрес-аналізу. При цьому ступінь деталізації залежить від аналітика. Процедура фундаментального аналізу включає в себе наступні етапи:

- відбір і підготовка даних фінансової звітності для проведення аналітичного дослідження;
- аналітична обробка вихідної фінансової інформації передбачає переклад типових форм бухгалтерської звітності (зокрема бухгалтерського балансу і звіту про прибутки і збитки) в агреговану зручну для аналітичних цілей форму;
- інтерпретація отриманої аналітичної інформації;
- формулювання основних висновків та підготовка рекомендацій щодо поліпшення фінансового стану підприємства [10].

Фінансовий аналіз проводиться за допомогою різного типу моделей. Виділяють три основних типи моделей:

- дескриптивні;
- предикативні;
- нормативні.

Дескриптивні моделі – моделі описового характеру, є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них відносяться: побудова системи розрахункових балансів, надання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Усі ці моделі засновані на використанні інформації фінансової звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогностичного характеру: розрахунок точки критичного обсягу продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі і регресійні моделі), моделі ситуаційного аналізу.

Нормативні моделі – дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємства з очікуваними. Використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Їхня сутність зводиться до встановлення нормативів по кожній статті витрат по технологічних процесах, видах виробів, центрах відповідальності і т.п. і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів [11].

Виконуючи фінансовий аналіз, необхідно керуватися певними принципами:

- аналіз повинен носити науковий характер, ґрунтуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовувати новітні методи економічних досліджень;
- аналіз повинен бути комплексним. Комплексність дослідження вимагає залучення всіх ланок і всіх аспектів діяльності та всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства;
- аналіз повинен забезпечувати системний підхід, коли кожен досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, що складається з ряду елементів, певним чином пов'язаних між собою і з зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкта має здійснюватися з

урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності і співвідпорядкованості його окремих елементів;

- аналіз повинен бути об'єктивним, конкретним, точним, базуватися на достовірній, перевіреній інформації, реально відображати об'єктивну дійсність, а висновки його повинні обґрунтовуватися точними аналітичними розрахунками;

- аналіз повинен бути дієвим, активно впливати на хід виробництва і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі і інформуючи про це керівництво підприємства;

- аналіз повинен проводитися за планом, систематично, а не раптово. З цієї вимоги випливає необхідність планування аналітичної роботи на підприємствах, розподілу обов'язків по її виконанню між виконавцями і контролю за її проведенням;

- схема аналізу повинна бути побудована за принципом від загального до конкретного, тобто спочатку дається опис загальних характеристик аналізованого об'єкта, а потім аналізуються окремі його частини. Необхідно скласти чітку програму аналізу, яка включає опрацювання макетів аналітичних таблиць і алгоритмів розрахунку основних показників;

- аналіз повинен бути оперативним. Оперативність означає вміння швидко і чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення і втілювати їх у життя;

- при проведенні аналізу повинен дотримуватися принцип демократизму, який передбачає участь у проведенні аналізу широкого кола працівників організації, що забезпечує більш повне виявлення передового досвіду і використання наявних внутрішньогосподарських резервів;

- аналіз повинен базуватися на державному підході при оцінці економічних явищ, процесів, результатів господарювання. Інакше кажучи, оцінюючи результати господарської діяльності, потрібно враховувати їх відповідність державній економічній, соціальній, екологічній, міжнародній політиці та законодавству;

- аналіз повинен бути ефективним, тобто витрати на його проведення повинні давати багатократний ефект.

При проведенні фінансового аналізу можуть виникнути такі труднощі:

- відсутність достовірних і порівнянних аналітичних даних за попередні періоди діяльності, що виникає в тому числі і за рахунок нестабільності податкової системи та правового законодавства;
- брак в організації фахівців, здатних професійно проаналізувати фінансові результати;
- недооцінка керівництвом організації важливості управління внутрішніми фінансовими ресурсами;
- істотна відмінність вимог вітчизняної системи бухгалтерського обліку та міжнародної;
- некоректність і несвоєчасність інформації, що надається підрозділами організації для прийняття управлінських рішень.

Враховуючи зазначені складності, результативність фінансового аналізу в першу чергу буде залежати від рівня знань і професіоналізму економіста (фінансиста), тобто аналітика.

1.3 Система показників діагностики фінансового стану підприємств

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що існують різноманітні підходи до побудови системи показників оцінки фінансового стану підприємств, які передбачають виділення від 3 до 10 підсистем.

Фінансовий стан підприємства можна шляхом аналізу шести груп показників, кожна з яких характеризує окремий аспект діяльності суб'єктів господарювання:

- показників майнового стану – дозволяють охарактеризувати склад та структуру капіталу підприємства у статиці та динаміці, в тому числі основного та оборотного, визначити технічний та моральний стан основних засобів, тип відтворення та ефективність використання основних засобів;

- показників ліквідності – характеризують спроможність підприємства швидко перетворити активи на грошові кошти, тобто в найкоротший проміжок часу з найменшими транзакційними витратами;
- показників платоспроможності (фінансової стійкості) – використовуються для оцінки здатності підприємства протягом певного періоду часу виконувати зобов'язання перед кредиторами;
- показників ділової активності – дозволяють визначити ефективність використання вкладених коштів та визначити за рахунок яких активів підприємство може підвищити ефективність своєї діяльності;
- показників прибутковості (рентабельності) – визначають ефективність діяльності підприємства;
- показників ринкової активності (для акціонерних товариств) – характеризують положення підприємства на фондовому ринку.

Кожна з перелічених груп показників складається з певної сукупності аналітичних коефіцієнтів, основні з яких наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Система показників оцінки фінансового стану підприємства

Підсистема показників	Аналітичні показники
1	2
1. Показники майнового стану	– стану основних засобів (знос і придатності) – руху основних засобів (оновлення і вибуття основних засобів) – ефективності використання основних засобів (віддача, ємність та озброєність основними засобами) – структури оборотних активів (питома вага основних засобів в активах, оборотних виробничих засобів в обігових коштах; довгострокових фінансових інвестицій в активах; мобільності активів)

Продовження таблиці 1.2

1	2
2. Показники ліквідності	Абсолютної, уточненої, загальної ліквідності; поточної заборгованості
3. Показники фінансової стійкості	Власні оборотні активи; показники автономії (незалежності); фінансової стійкості; фінансування; інвестування власних та довгострокових залучень; фінансового левериджу
4. Показники ділової активності	Коефіцієнти оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотних коштів, запасів. Тривалість одного обороту активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотних коштів, запасів Тривалість операційного та фінансового циклів
5. Показники рентабельності	Власного капіталу; активів за чистим прибутком і прибутком від звичайної діяльності; виробничих засобів; реалізованої продукції за прибутком від реалізації, від операційної діяльності та чистим прибутком; рентабельності діяльності; коефіцієнт капіталізації
6. Позиція підприємства	Дивідендний вихід; прибуток на акцію; дивідендна доходність акції; коефіцієнт котирування акції

*Джерело: складено автором

Кожен показник має самостійне значення та вагомість, яка визначає його внесок у формування фінансового стану підприємства в цілому. Саме тому необхідно аналізувати систему показників, а не кожен з них окремо, оскільки їх індивідуальне дослідження не дозволить зробити висновок щодо загального стану підприємства. Варто також зазначити, що в економічних працях розглядаються різні види діагностики. Вони мають економічний характер, проте в них наявні різні умови застосування. Нечітко визначені часові проміжки, область і сфера застосування різновидів діагностичних зіставлень не дають змоги ефективно використовувати наявний методологічний апарат й інструментарій економічної діагностики, що призводить до порушення її реалізації.

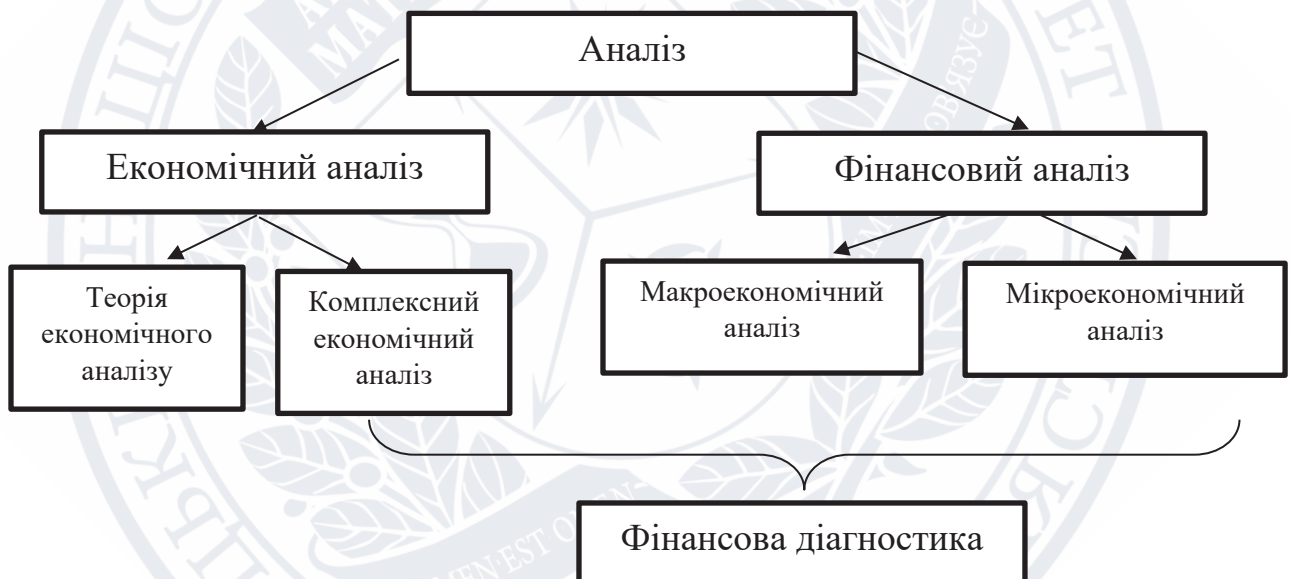


Рисунок 1.1 – Місце фінансової діагностики в структурі аналізу [5]

Залежно від мети фінансового аналізу науковці використовують різні підходи до групування показників і визначення кількості коефіцієнтів у кожній групі. Зазвичай для діагностики фінансового стану підприємства пропонується проведення аналізу за напрямками оцінки рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності й ділової активності підприємства. При цьому в деяких випадках сутність коефіцієнтів науковцями

характеризується майже однаково, але використовуються різні розрахункові формули; іноді ототожнюються поняття ліквідності та платоспроможності компанії.

Послідовність етапів аналізу фінансового стану підприємства можна подати у наступному вигляді:

1. На основі статистичної та фінансової звітності обчислюються значення показників підсистем для всіх досліджуваних періодів.

2. Здійснюється порівняння отриманих значень показників з середньогалузевими та нормативними значеннями, а також зі значеннями, нормальними для досліджуваного підприємства.

3. Проводиться аналіз динаміки кожного коефіцієнта, результатом якого є обґрунтовані висновки, в яких вказується основні причини зміни коефіцієнта (при необхідності використовують інформацію про динаміку зміни абсолютних величин, за якими визначаються досліджуваній коефіцієнт).

4. Визначаються статистичні характеристики зміни показників (тренд, його параметри, коефіцієнти регресії, коефіцієнт множинної кореляції, залишкова варіація та ін.).

5. Визначаються фактори, що вплинули на величину показника у звітному періоді (особливо у випадку, коли значення показника не відповідає критичному або нормативному).

6. До кожної з функціональних підсистем показників складаються аналітичні записки, в яких, спираючись на висновки, надається загальна детальна характеристика діяльності підприємства за кожним напрямом аналізу.

7. Розробляються заходи щодо покращення досліджуваних показників або їх коригування, виявлення резервів (зростання рентабельності, зниження собівартості, визначення точки беззбитковості, виявлення інших резервів).

8. Складається генеральна аналітична записка всієї системи показників, в якій дається повна ґрунтовна комплексна характеристика підприємства за всіма підсистемами в цілому, фінансового стану і рекомендації щодо

подальшого ефективного функціонування. Визначається необхідне значення показника у майбутньому та способи його досягнення.

Проблемою використання системи показників є те, що її практичне застосування є ускладненим через проведення великої кількості розрахунків. Крім того, існування "порогу складності" призводить до того, що об'єктивну оцінку фінансового стану можна отримати аналізуючи не більше ніж 3–7 параметрів одночасно. Аналіз надлишкових показників призводить до додаткових витрат часу на їх розрахунок та аналітичне дослідження, в тому числі з метою визначення взаємозалежних показників. Подолати цю проблему дозволяє використання інтегрального показника, який дозволяє охарактеризувати фінансовий стан підприємства як абсолютно стійкий, нормальний, нестійкий або критичний, чого не можна зробити розглядаючи окремі групи показників, оскільки їх аналіз може призвести до протилежних висновків. Але процес побудови інтегрального показника пов'язаний з певними методологічними складнощами [12].

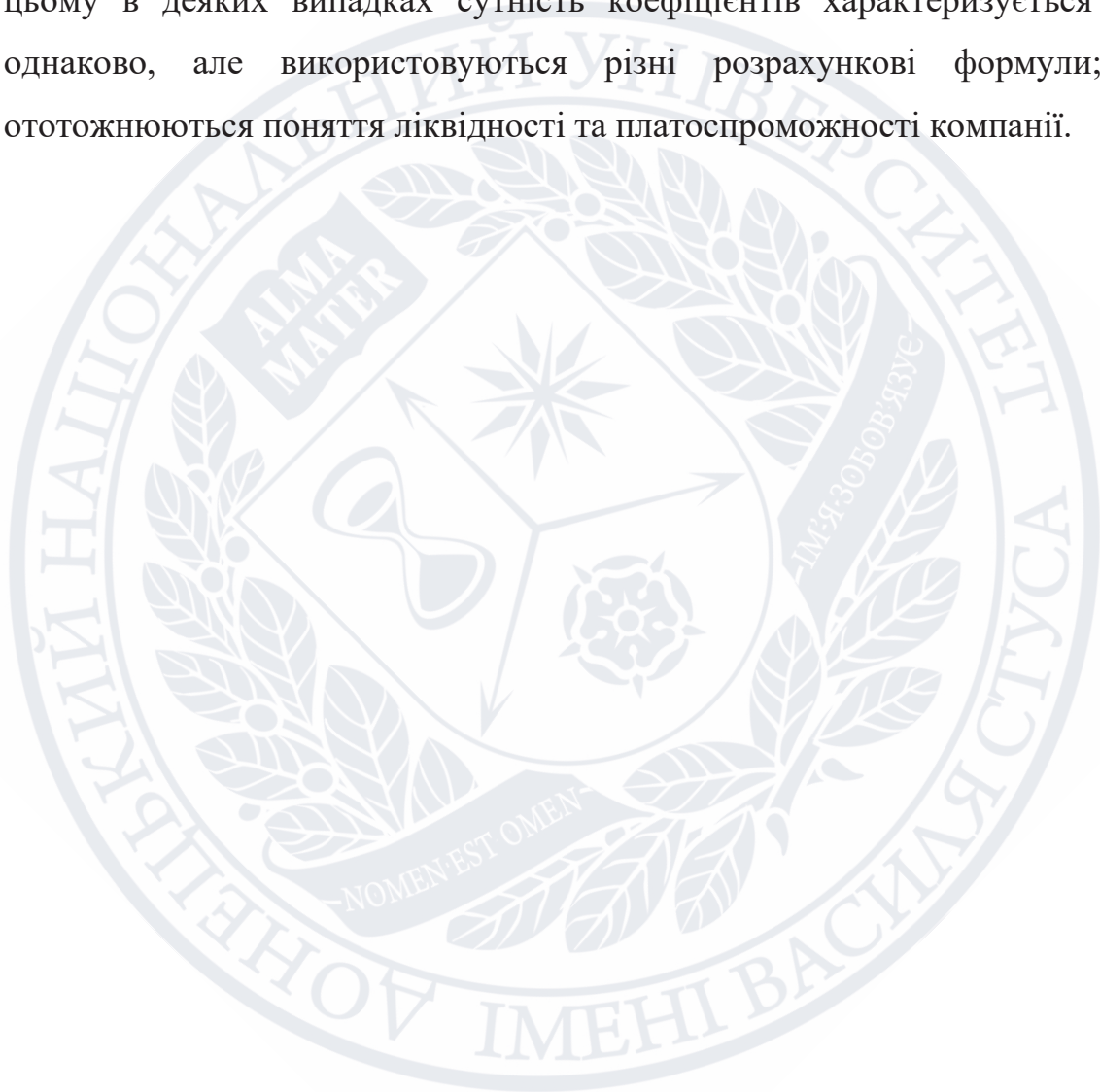
Висновки до розділу 1

1. Фінансовий аналіз є процесом дослідження фінансового стану і результатів діяльності компанії з метою знаходження шляхів підвищення ринкової вартості організації, виявлення резервів зниження витрат і забезпечення сталого розвитку компанії. Цей процес складається зі збору та підготовки інформації про об'єкт (або обрану компанію), їх аналітичної обробки, розрахунку показників і виявлення їх взаємозв'язків, інтерпретації результатів, формулювання висновків та підготовки рекомендації щодо поліпшення ефективності діяльності підприємства.

2. За методикою фінансовий аналіз розподіляється на горизонтальний, вертикальний, трендовий аналізи, аналіз відносних показників, порівняльний та факторний аналізи, які виконуються в межах двох систем виконання фінансового аналізу – експрес-діагностики фінансового стану та фундаментального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Під час здійснення фінансового аналізу виконавці повинні керуватися визначеними у роботі принципами здійснення фінансового аналізу: повинен бути комплексним чи забезпечувати системний підхід.

3. Для діагностики фінансового стану підприємства пропонується проведення аналізу за напрямками: оцінка рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової та ринкової активності. При цьому в деяких випадках сутність коефіцієнтів характеризується майже однаково, але використовуються різні розрахункові формули; іноді ототожнюються поняття ліквідності та платоспроможності компанії.



РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФГ «КОБУДЬ»

2.1 Загальна характеристика та основні напрями діяльності ФГ «КОБУДЬ»

Господарство «КОБУДЬ» створене як фермерське господарство (надалі – «Господарство») і діє у відповідності до Конституції України, Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Земельного кодексу України, Законів України «Про фермерське господарство», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», «Про колективне сільськогосподарське господарство» та інших законодавчих актів України.

Засновником Господарства є громадянин України Корнійчук Олександр Олександрович.

При створенні фермерського господарства одним з членів сім'ї інші члени сім'ї, а також родичі можуть стати членами фермерського господарства після внесення змін до його Статуту [13].

Фермерське господарство є юридичною особою, що створена і діє відповідно до чинного законодавства України.

Господарство має право набувати майнових та немайнових прав і нести обов'язки.

Господарство має право:

- укладати будь-які не заборонені чинним законодавством України угоди;
- в межах, прямо не заборонених чинним законодавством України, придбавши відчужувати, продавати, здавати в оренду рухоме та нерухоме майно, включаючи права на оренду та на придбання ділянок землі;
- набувати майнових і немайнових прав та забезпечувати юридичний захист всіх своїх прав та інтересів;

– відкривати та утримувати банківські рахунки в Україні (в межах, дозволених чинним законодавством) та за кордоном в оди видах валюти України та іноземній валюті;

– виступати у ролі позивача і відповідача у загальному суді, господарському суді, третейському суді та укладати мирові угоди;

– брати участь у створенні та управлінні справами будь-якої іншої юридичної особи відповідно до чинного законодавства України; придбавати повністю або частково будь-яку іншу юридичну особу або її майно або об'єднуватися з будь-якою іншою юридичною особою;

– продавати, управляти, розвивати, обмінювати, надавати в оренду, заставляти або упоряджати всім та будь-якою частиною майна, активами або правами Господарства;

– розподіляти між Членами Господарства у натуральній формі будь-яке майно Господарства, включаючи будь-які акції або цінні папери, якими володіє Господарство в інших юридичних особах;

– самостійно брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що необхідна для досягнення статутних цілей Господарства;

– Господарство разом з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками має право створювати обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, спілки, інші об'єднання, а також бути засновником (учасником) господарських товариств.

Господарство та його Члени відповідно закону мають також право;

а) продавати або іншим способом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину;

б) самостійно господарювати на землі;

в) власності на посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, на вироблену сільськогосподарську продукцію;

г) на відшкодування збитків;

в) реалізовувати вироблену сільськогосподарську продукцію на вітчизняних ринках і поставляти її на експорт.

Предметом діяльності Господарства є виробництво товарної сільськогосподарської продукції, її переробка та реалізація з метою отримання прибутку.

Господарство має право також на здійснення другорядних та допоміжних інших видів економічної діяльності, дозволених чинним законодавством, серед яких:

- вирощування зернових та технічних культур;
- овочівництво, декоративне садівництво;
- виробництво сільськогосподарської продукції;
- переробка і реалізація виробленої продукції;
- тваринництво;
- надання послуг у рослинництві та тваринництві;
- здійснення сільськогосподарських робіт;
- виробництво, переробка, закупівля і реалізація (експорт, імпорт) оптова і роздрібна торгівля будь-яких товарів і послуг, що мають відношення до сільського господарства, в тому числі продуктів харчування, харчових добавок, насіння, вторинної сировини, відходів;
- заготівля, закупівля у фізичних та юридичних осіб продукції сільського господарства;
- виробництво товарів народного споживання;
- проведення землевпорядних робіт;
- операцій з нерухомістю, розташованій у сільській місцевості;
- оренда земельних ділянок для вирощування і виробництва сільськогосподарської продукції;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля;
- оптова і роздрібна торгівля товарами народного споживання;

- оптова і роздрібна торгівля товарами сільськогосподарського призначення;
- оптова і роздрібна торгівля продовольчими і непродовольчими товарами;
- торгівля лікарськими засобами;
- оптова і роздрібна торгівля алкогольними напоями і тютюновими виробами;
- організація торговельних підприємств, торговельних центрів, магазинів і пунктів фірмової торгівлі;
- діяльність їдальнь;
- комісійна торгівля товарами вітчизняного і імпортного виробництва;
- купівля, постачання і продаж засобів виробництва, паливно-мастильних матеріалів, міңдобрив, засобів захисту рослин;
- ветеринарне обслуговування тварин;
- створення і придбання засобів, технологій та устаткування для технічного переобладнання виробництва, розробка й впровадження винаходів «ноу-хау»,
- екологічних програм тощо;
- виробництво будівельних матеріалів, деталей та конструкцій;
- будівництво і реконструкція виробничих будівель житла та інших споруд (в тому числі проведення комплексу робіт по прокладанню інженерних комунікацій);
- будівництво виробничих потужностей, об'єктів, споруд, житлових будинків та об'єктів соціальної сфери, монтажні роботи;
- виконання проектно-кошторисних, будівельно-монтажних робіт, капітальних та інших видів ремонту;
- здійснення бартерних, лізингових та інших операцій пов'язаних з експортом - імпортом товарів та послуг в тому числі на комісійних засадах;
- створення станцій технічного обслуговування сільськогосподарської техніки, обладнання, інвентаря, автомобілів тощо;

- надання послуг по ремонту і обслуговуванню транспортних засобів;
- ремонт легкових, вантажопасажирських, вантажних автомобілів, мотоциклів;
- виготовлення сільськогосподарської техніки, інструменту, дрібного інвентаря, предметів побуту;
- рибальство, рибництво та пов'язані з ним послуги;
- бджолярство.

Головою Господарства є його Засновник – голова Господарства, який здійснює управління справами Господарства одноособово та представляє інтереси Господарства перед третіми особами. Рішення Головою Господарства приймаються одноособово та викладається у письмовій формі.

Голова керує всіма поточними справами Господарства.

Голова представляє Господарство перед органами державної влади, підприємствами, установами, організаціями та окремими громадянами чи їх об'єднаннями відповідно до закону.

Голова Господарства укладає від імені Господарства угоди та вчиняє інші юридично значимі дії відповідно до законодавства України. До компетенції Голови Господарства (Засновника) належать:

- внесення змін та (або) доповнень до статуту Господарства; зміна розміру статутного капіталу Господарства;
- прийняття до складу членів (власників) Господарства, виключення членів (власників) Господарства зі складу членів (власників) Господарства, в тому числі прийняття рішення про членство спадкоємця (спадкоємців) громадянина, оголошеного померлим;
- обрання на посаду голови Господарства та звільнення його з цієї посади у випадках, передбачених законодавством України;
- розподіл прибутку (дивіденди) Господарства;
- прийняття рішення про реорганізацію або ліквідацію Господарства.

Голова Господарства може письмово доручити виконання своїх обов'язків одному з членів або особі, яка працює за контрактом, назначивши

його Керівником (Директором) та надавши його повноваженнями представляти його інтереси з третіми особами. Керівник (Директор) веде переговори та укладає угоди від імені Господарства, учиняє від імені Господарства дії без довіреності, в тому числі підписує договори та фінансові документи.

Окрім головного керівника, у фермерському господарстві є ряд посадових осіб, які забезпечують реалізацію управління на тактичному та операційному рівні. Організаційна структура управління фермерського господарства подана на рисунку 2.1.

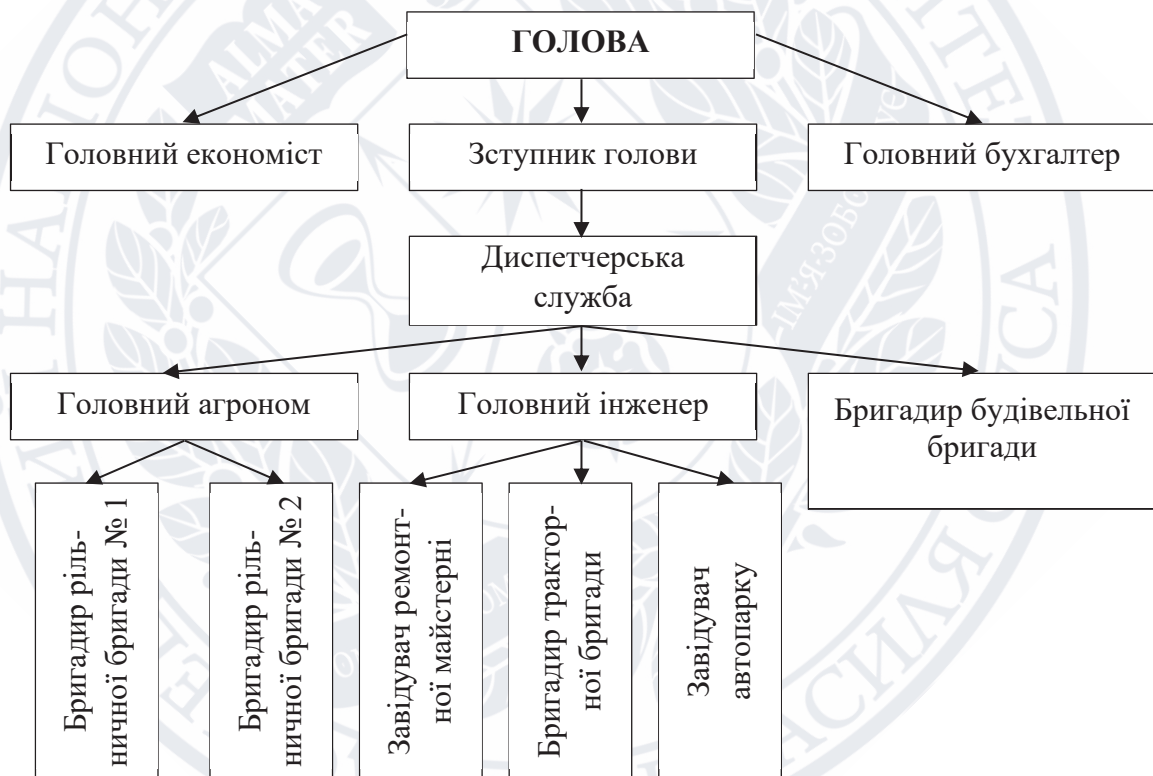


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ФГ «Кобудь» [13]

Головний бухгалтер забезпечує повний облік і контроль коштів, товарно-матеріальних цінностей і основних засобів, а також своєчасне відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з їх рухом. Головний економіст є організатором планово-економічної роботи. Його основним завданням є аналіз та пошук шляхів вдосконалення виробничо-

господарських процесів, що відбуваються в межах господарства. Головний агроном очолює агрономічну службу. В його обов'язки входить забезпечення виконання агротехнічних операцій, їх своєчасності та технологічної доцільності, зокрема: підготовки та обробітку землі, використання обрив та засобів захисту рослин, насінневого матеріалу, збирання урожаю тощо. Головний інженер організовує і контролює діяльність інженерної служби, зокрема: забезпечує якісне технічне обслуговування галузей та операцій господарства, відповідає за технічний стан машино-тракторного парку, забезпечує запчастинами, нафтопродуктами та іншими матеріалами. Основним ресурсом господарства є його землі. В землекористуванні господарства знаходиться 567 га сільськогосподарських угідь. [13]

2.2 Діагностика фінансової стійкості та ділової активності підприємства

Проведений аналіз балансу компанії надає змогу оцінити стан активів, зобов'язань та капіталу компанії, щоб визначити фінансову позицію компанії за останні два роки. Сума активів показує ресурси (необоротні та оборотні активи), якими володіє компанія за результатами діяльності попередніх періодів і від яких залежать майбутні економічні вигоди компанії. Пасив балансу відображає, як фінансуються активи компанії. Він розкриває суму довгострокових та поточних зобов'язань, які є очікуваним відтоком коштів для реалізації економічних вигод компанії у майбутньому, а також суму капіталу, що відображає залишковий інтерес у активах компанії, який залишається після утримання зобов'язань.

Після аналізу динаміки балансу ФГ «Кобудь» у роках 2018 та 2019 можна стверджувати, що загальна сума активу та пасиву балансу зросла у 2019 році на 26 300 000 грн у порівнянні до попереднього року і склала 17 478 000 грн.

Одна з найважливіших характеристик фінансового стану компанії – стабільність її діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана

насамперед із загальною фінансовою структурою, ступенем її залежності від кредиторів та інвесторів. Для того, щоб проаналізувати фінансову стійкість, використовуються абсолютні та відносні показники.

Таблиця 2.1 – Аналіз динаміки балансу ФГ «Кобудь»

Статті	2018	2019	Зміна (+,-)
1	2	3	4
1	2	3	4=3-2
Актив			
1. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
Основні засоби:	11781,9	13740,2	1958,3
первісна вартість	14762,5	19552,0	4789,5
знос	(2980,6)	(5811,8)	(2831,2)
Довгострокові біологічні активи	118,2	160,5	42,3
Усього за розділом 1.	11900,1	13900,7	2000,6
2. Оборотні активи			
Запаси	1368,9	4710,5	3341,6
Поточні біологічні активи	3620,3	5811,1	2190,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	580,2	1821,5	1241,3
Грошові кошти та їх еквіваленти	8,6	56,3	47,7
Усього за розділом 2.	5578	12399,4	6821,4
Баланс	17478,1	26300,1	8822
Пасив			
1. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	7000	22000	15000
Інший додатковий капітал	7647,7	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1713,6	3575,9	1862,3
Усього за розділом 1. Власний капітал	16361,3	25575,9	9214,6
2. Довгострокові зобов'язання			
Усього за розділом 2.			
3. Поточні зобов'язання			
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	748,1	672,9	(75,2)

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
зі страхування	4,7	13,1	8,4
з оплати праці	24,8	38,2	13,4
Інші поточні зобов'язання	339,2	-	-
Усього за розділом 3	1116,8	724,2	-392,6
Баланс	17478,1	26300,1	8822

Джерело: розраховано автором

Як вже було зазначено, економічною сутністю фінансової стійкості підприємства є забезпеченість її запасів різними видами джерел фінансування.

Визначимо трикомпонентний тип фінансової стійкості Фермерського господарства «Кобудь», а на його основі – один з чотирьох вищезазначених станів – абсолютний, нормальний, нестійкий або кризовий (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показники	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий стан	кризове стан
$\Delta K_{\text{вл.о.з.}} = K_{\text{вл.о.з.}} - ЗВ$	$K_{\text{вл.о.з.}} \geq 0$	$K_{\text{вл.о.з.}} < 0$	$K_{\text{вл.о.з.}} < 0$	$K_{\text{вл.о.з.}} < 0$
$\Delta K_{\text{вл.дз}} = K_{\text{вл.дз}} - ЗВ$	$K_{\text{вл.дз}} \geq 0$	$K_{\text{вл.дз}} \geq 0$	$K_{\text{вл.дз}} < 0$	$K_{\text{вл.дз}} < 0$
$\Delta K_{\text{заг.}} = K_{\text{заг.}} - ЗВ$	$K_{\text{заг.}} \geq 0$	$K_{\text{заг.}} \geq 0$	$K_{\text{заг.}} \geq 0$	$K_{\text{заг.}} < 0$

Таблиця 2.3 – Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості (капіталізації) ФГ «Кобудь»

№	Показники	2018 р.	2019 р.	Зміна (+. –)
1	2	3	4	5= 4-3
1.	Коефіцієнт автономії	0,9	1,0	0,1
2.	Коефіцієнт фінансової залежності (2 варіант)	1,1	1,03	-0,07
3.	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами	0,8	0,9	0,1

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5= 4-3
4.	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами	3,3	2,5	-0,8
5.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,3	0,5	0,2
6.	Коефіцієнт поточної заборгованості	0,1	0,03	-0,07

Джерело: розраховано автором

На основі розрахованих даних можемо зробити висновок, що стан коефіцієнта автономії корпорації збільшився на 0,1 процентних пункти, в той час як коефіцієнт фінансової залежності зменшився на 0,07 процентних пункти. Це свідчить про те, що господарське підприємство «Кобудь» стала більш стійкою і менш залежною від зовнішніх кредиторів. Відповідно компанія збільшила величину власного капіталу, що застосовується в операційній діяльності.

Оборотні активи та запаси не забезпечуються власними оборотним засобами відповідно до розрахованих коефіцієнтів забезпеченості оборотних активів і запасів власними оборотними засобами.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Таким чином, значення показника говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Нормативним вважається значення 0,1 і вище. Таким чином позитивне значення ГП «Кобудь» свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних. Коефіцієнт поточної заборгованості на кінець звітної періоду зменшився порівняно на початок звітної періоду. Тобто це свідчить про те, що обсяг боргових зобов'язань підприємства у порівнянні з

його власним капіталом вкрай малий, що свідчить про його високою фінансової стійкості.

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки та структури формування фінансових результатів підприємства

Найменування статей	Абсолютні величини (тис. грн.)			
	2018 р.	2019 р.	Зміни (+,-)	темпи росту, %
1	3	4	5= 4-3	6=4:3*100-100
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19639,3	19915,6	276,3	1,4
Інші операційні доходи	1717,1	989,5	-727,6	-42,4
Разом доходи	21356,4	20905,1	-451,3	-2,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(19604,7)	(19034,2)	570,5	-2,9
Інші операційні витрати	(17,1)	(8,6)	8,5	-49,7
Разом витрати	(19621,8)	(19042,8)	579	-2,9
Фінансовий результат до оподаткування	1734,6	1862,3	127,7	7,4
Чистий фінансовий результат: збиток	1734,6	1862,3	127,7	7,4

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2.5 - Розрахунок показників ділової активності підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	2018	2019	Зміни (+, -)
1	2	3	4	5=4-3
Фондовіддача необоротних активів	$K_{ф.в.} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\text{ряд. 2000 ф.2}}{\text{ряд. 1095 ф.1}}$	1,7	1,4	-0,3
Коефіцієнт оборотності активів	$K_{об.л.} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Активи}} = \frac{\text{ряд. 2000 ф.2}}{\text{ряд. 1300 ф.1}} \geq 1$	1,1	0,8	-0,3

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5=4-3
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_{об.ОА} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Оборотні активи}} = \frac{\text{ряд. 2000 ф.2}}{\text{ряд. 1195 ф.1}}$	3,5	1,6	-1,9
Оборотність оборотних активів у днях	$T_{об.ОА} = \frac{T(360, 180 \text{ або } 90 \text{ днів})}{K_{об.ОА}}$	102,9	225	122,1
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{об.З} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Запаси}} = \frac{\text{ряд. 2050 ф.2}}{\text{ряд.1100+ ряд.1110 ф.1}}$	14,3	4,0	10,3
Оборотність запасів у днях	$T_{об.З} = \frac{T}{K_{об.З}}$	25,2	90	64,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{об.ДЗ} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Дебіторська заборгованість}} = \frac{\text{ряд. 2000 ф.2}}{\text{ряд.1125 + ряд.1130 + ряд.1135 + ряд.1155 ф.1}}$	33,8	10,9	-22,9
Оборотність дебіторської заборгованості у днях	$T_{об.ДЗ} = \frac{T}{K_{об.ДЗ}}$	10,7	33	22,3
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{об.КЗ} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Кредиторська заборгованість}} = \frac{\text{ряд.2050 ф.2}}{\text{ряд.1610+ ряд.1615+ ряд.1620+ ряд.1625+ ряд.1630+ ряд.1690}}$	17,5	26,6	9,1
Оборотність кредиторської заборгованості у днях	$T_{об.КЗ} = \frac{T}{K_{об.КЗ}}$	20,6	13,5	-7,1
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{об.ВК} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ряд. 2000 ф.2}}{\text{ряд. 1495 ф.1}} \geq 1$	1,2	0,8	-0,4
Тривалість операційного циклу	$T_{ОЦ} = T_{об.З} + T_{об.ДЗ}$	35,9	123	87,1
Тривалість фінансового циклу	$T_{ФЦ} = T_{об.З} + T_{об.ДЗ} - T_{об.КЗ}$ або $T_{ФЦ} = T_{ОЦ} - T_{об.КЗ}$	15,3	109,5	94,2

Джерело: розраховано автором

Дані табл. 2.5 свідчать про те, що за звітний період фондвіддача основних засобів та інших необоротних активів зменшились на 0,3 процентних пунктів, що свідчить про ефективне використання необоротних активів.

Коефіцієнт оборотності активів в фермерському господарстві зменшилися на 0,3 процентних пунктів, що свідчить про зниження рівня окупності.

Зменшився коефіцієнт оборотності оборотних активів на 1,9 процентних пунктів, тому щоб підвищити цей коефіцієнт потрібно знизити суми виробничих запасів до мінімально допустимого рівня, який забезпечить безперебійність операційного процесу, або стимулювати збут і знизити суми запасів готової продукції і товарів, або здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості.

У випадку зменшення коефіцієнту оборотності власного капіталу, а саме на 0,4 процентних пунктів, у більшості ж випадків для підвищення оборотності власного капіталу необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу збуту.

Коефіцієнт оборотності запасів зменшився на 10,3 процентних пункти, що свідчить про зменшення запасів в компанії та не ефективне використання капіталу. У той же час збільшалась оборотність запасів у днях на 64,8 днів і дорівнює тепер 90 днів.

Нажаль негативно вплинуло на фінансовий стан корпорації зниження швидкості оборотності дебіторської заборгованості на 22,9 процентних пунктів з одночасним збільшенням терміну її погашення на 22,3 дня.

Збільшення швидкості оборотності кредиторської заборгованості на 9,1 процентних пунктів також позитивно вплинуло на фінансовий стан підприємства і є результатом збільшення залучення позикових засобів в оборот. Оборотність кредиторської заборгованості у днях зменшилась на 7,1 днів, що свідчить про значне зростання середнього терміну повернення боргів компанією, який тепер становить 13,5 дня.

Негативним моментом слід вважати збільшення тривалості операційного циклу практично на 87,1 дня. Що стосується тривалості фінансового циклу, то від'ємні розрахунки показують, що корпорація відчуває великі потреби в ресурсах.

2.3 Оцінка рентабельності підприємства

Діяльність будь-якого виробничого підприємства з реалізації продукції, яка ним виготовляється повинна співвідноситися з економічним принципом, який в загальному вигляді визначається досягненням максимального результату при мінімальних затратах, або, іншими словами, ефективність фінансово-господарської діяльності повинна оцінюватися з точки зору ефективності перетворення ресурсів у результати.

Основним показником ефективності роботи підприємства є *прибуток*. Однак по цьому показнику, взятому ізольовано, не можна зробити обґрунтовані висновки про рівень рентабельності. Сума оголошеного прибутку, як правило, не дає можливості судити про масштаби фірми. Відповідно і ступінь відносної вагомості цієї суми буде неоднаковою для компаній, що мають значну відмінність в обсягах оборотів. Тому в аналізі використовують коефіцієнти рентабельності, що розраховуються як відношення отриманого доходу (прибутку) до середньої величини використаних ресурсів.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність – відносний показник, що порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, які використані для досягнення цього ефекту.

Коефіцієнти рентабельності (прибутковості) показують кінцевий результат економічної і фінансової діяльності підприємства. Вони залежать від руху попередніх показників. Рентабельність визначається швидкістю обороту активів, ступенем їх покриття, боргом, ліквідністю, співвідношенням зобов'язань і акціонерного капіталу та іншими показниками. Тому управління прибутком залежить від управління процесами оборотності, методів фінансування, покриття боргів і процентів, співвідношення випущених підприємством цінних паперів з фіксованим і нефіксованим доходом. Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від

характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оціночного показника (прибутку), що використовується в розрахунках. Найчастіше використовується чотири різних показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

Загальноприйнятих значень рентабельності, на які можна орієнтуватися при аналізі, не існує. Тому зростання усіх показників рентабельності в динаміці по періодах звітності розглядається як позитивна тенденція.

Таблиця 2.6 – Рентабельність капіталу та реалізованої продукції

Показник	Алгоритм розрахунку	2018	2019	Зміни (+, -)
1	2	3	4	5=4-3
Рентабельність активів	$P_A (ROA) = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100 (\%) = \frac{\text{ряд. 2350 ф.2}}{\text{ряд. 1300 ф.1}} \times 100 (\%)$	9,9	7,1	-2,8
Рентабельність власного капіталу	$P_{вк} (ROE) = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100 (\%) = \frac{\text{ряд. 2350 ф.2}}{\text{ряд. 1495 ф.1}} \times 100 (\%)$	10,6	7,3	-3,3
Чиста рентабельність реалізованої продукції	$P_{чрп} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100 (\%) = \frac{\text{ряд. 2350 ф.2}}{\text{ряд. 2000 ф.2}} \times 100 (\%)$	8,8	9,4	0,6

Джерело: розраховано автором

Як показують дані табл. 2.6, рентабельність активів на кінець звітного періоду становить 7,1% у порівнянні з началом звітної періодий який становив 9,9%, тобто це свідчить про зменшення ефективного використання активів.

Рентабельність власного капіталу є одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність її діяльності. Низьке значення цього показника у порівнянні з аналогічними компаніями відповідної галузі може негативно вплинути на вибір інвестором в якості об'єкту вкладення коштів. Тому для збільшення рентабельності власного капіталу необхідно розробити в компанії ефективну політику управління доходами та витратами, оптимізувати структуру капіталу і процес управління податковими платежами.

Збільшення чистої рентабельності реалізованої продукції на 0,6 говорить про сильне ринкове положення, цінності послуги або товару компанії, хороше управління.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну.

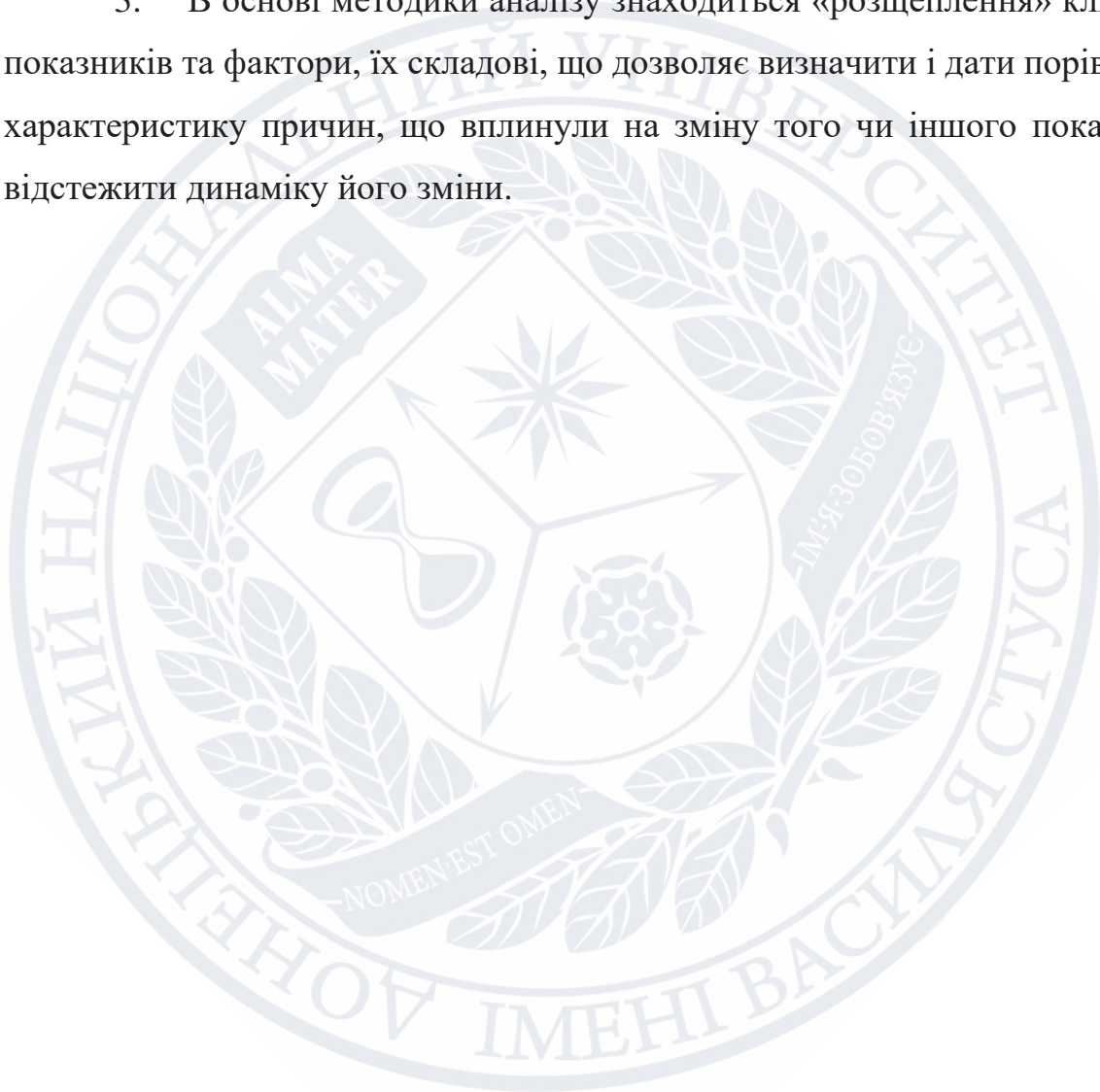
Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення [14].

Висновки до розділу 2

1. Встановлено, що проведений аналіз балансу компанії надає змогу оцінити стан активів, зобов'язань та капіталу компанії, щоб визначити фінансову позицію компанії за останні два роки. Сума активів показує ресурси (необоротні та оборотні активи), якими володіє компанія за результатами діяльності попередніх періодів і від яких залежать майбутні економічні вигоди компанії. Пасив балансу відображає, як фінансуються активи компанії. Він розкриває суму довгострокових та поточних зобов'язань, які є очікуваним відтоком коштів для реалізації економічних вигод компанії у майбутньому, а також суму капіталу, що відображає залишковий інтерес у активах компанії, який залишається після утримання зобов'язань. Розглянуту методику загальної оцінки валюти балансу можна доповнити розрахунком коефіцієнта приросту валюти балансу та коефіцієнта приросту продаж або виручки від реалізації. Ці коефіцієнти також дають змогу зробити загальну оцінку фінансового стану корпорації.

2. В результаті фінансового аналізу виявлено, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

3. В основі методики аналізу знаходиться «розщеплення» ключових показників та фактори, їх складові, що дозволяє визначити і дати порівняльну характеристику причин, що вплинули на зміну того чи іншого показника і відстежити динаміку його зміни.



РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФГ «КОБУДЬ»

3.1 Проблеми та перспективи розвитку фермерського господарства

Фермерські господарства належать до дрібнотоварних виробників продукції. Основною метою їх діяльності є забезпечення власних потреб у сільськогосподарській продукції і продовольстві та продаж надлишків такої продукції. На таких принципах формувалися фермерські господарства в незалежній Україні на початку дев'яностих років минулого століття. За існуючий період їх розвитку цілі та завдання їх діяльності змінювалися. Наразі більшість фермерів виробляють продукцію для продажу і лише частину такої продукції залишають для власних потреб.

Основними проблемами розвитку фермерського господарства України є відставання від сучасних тенденцій запровадження інноваційних технологій ведення сільського господарства. Нові технології та технічне забезпечення виробничих процесів є недоступним для більшості фермерів через їх дорожнечу. Фермери мають обмежене фінансове забезпечення своєї діяльності, якого ледве вистачає для придбання необхідних ресурсів для нового циклу виробництва. У свою чергу, перехід на більш вищий рівень господарювання передбачає додаткове залучення коштів.

Можливістю залучення фінансовими ресурсами є банківське кредитування. Проте умови кредитування у нинішній період економічної та політичної нестабільності в державі є мало привабливими для фермерів.

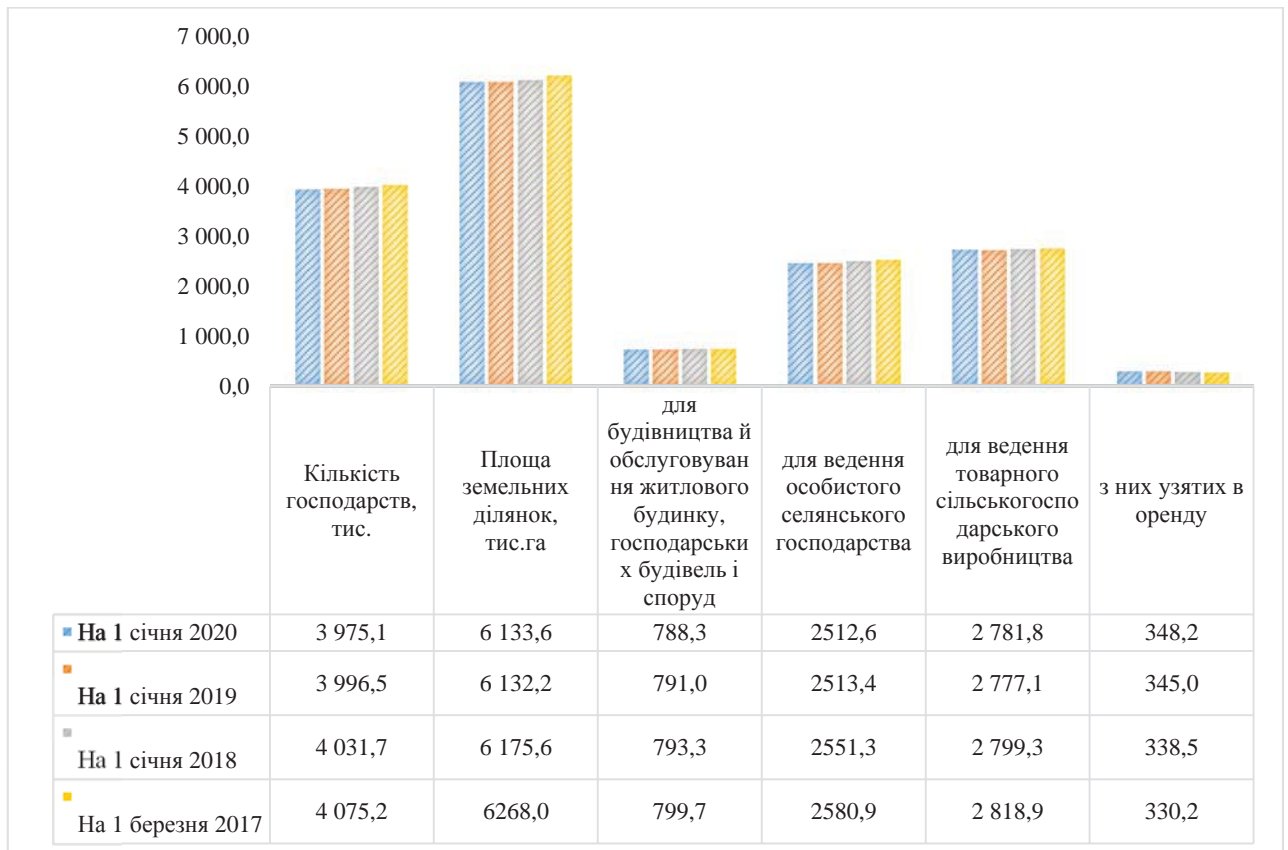


Рисунок 3.1 – Динаміка особистих селянських господарств 2017–2020 рр.

Джерело: Держстат України, 2017–2020 рр. [25]

Більш прийнятими для фермерів є державні програми виділення цільових коштів для придбання техніки, обладнання, будівництва виробничих та обслуговуючих об'єктів. Проте такі програми в останні роки не фінансуються, або виділених з бюджету коштів не достатньо для забезпечення потреб таких суб'єктів господарювання.

У ринкових умовах дрібним фермерським господарствам складно конкурувати на розвинених аграрних ринках, до яких належить ринок зерна та олійного насіння. Фермери мають невеликі товарні партії продукції, не поодинокі випадки реалізації продукції з поля, без необхідної доробки та доведення до вимог державних стандартів. Тож ціна на таку продукцію значно нижче від існуючої на ринку, відображається на кінцевих результатах діяльності. Тож пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств України має бути вирощування овочів, фруктів, ягід, картоплі, нішевих культур олійної та зернової групи. При цьому з

виробництва традиційної продукції необхідно перейти на органічну продукцію. Це те, що не зможуть зробити великі аграрні компанії, враховуючи масштаби їх виробництва, проте найбільше підходить дрібнотоварним виробникам продукції.

Щодо перспектив розвитку господарства, то Перехід фермерських господарств від зернової та олійної спеціалізації до овочевої і фруктової потребуватиме капіталовкладень у розвиток відповідної інфраструктури. Це перш за все складське господарство та формування системи оптових селянських ринків, що необхідно для збереження врожаю та його в разі потреби швидкої реалізації. Тому що зберігати врожай, частково перезволожений через дощі, необхідно в спеціальних овочесховищах. Це допоможе зберегти якість продукції та мінімізувати коливання цін впродовж року. Тож необхідна розбудова складського господарства та розвиток заготівельно-збутової мережі через кооперацію фермерів.

Більшість вирощеної товарної продукції не знаходить покупців через відсутність можливості її продажу. До того ж, не всі виробники мають умови для тривалого її зберігання, тому багато продукції просто псується. Мережа заготівельно-збутової кооперації, яка існувала за радянських часів, була зруйнована, а натомість сучасна, ринкова ще не побудована. Влада здійснює перші кроки з налагодження кооперативних відносин на ринку сільськогосподарської продукції, які є вкрай необхідними, але не в змозі розв'язати існуючу проблему.

Створення власних кооперативів виробників із подальшим продажем продукції через оптово-продовочі ринки, мережі супермаркетів, громадського харчування є бажаним результатом у розбудові сучасної заготівельно-збутової мережі. Такі кооперативи позитивно впливатимуть на формування цін, та як результат збільшать доходи фермерів [26].

3.2 Вдосконалення системи виробничого менеджменту на підприємстві як стратегічний напрямок розвитку

Формування підприємницьких організаційно-правових структур в системі агропромислового виробництва є складним і суперечливим. З одного боку специфічна соціальна спрямованість багатоукладності в підприємницькій діяльності, що лежить в основі різних соціально і економічно-домінуючих господарських формувань, побудованих на відносинах власності і є основним фактором розвитку агробізнесу. З іншого боку, щоб суб'єкти підприємницької діяльності агропромислового виробництва мали можливість реалізувати свої функції необхідно забезпечити правові, організаційні, економічні, соціальні умови, що відповідають вимогам ринку.

В системі аграрного бізнесу відповідно до проголошених принципів аграрної політики співіснують агроформування різних організаційно-правових форм господарювання. Таке співіснування дозволяє забезпечувати конкурентні умови господарювання, що, в перспективі, повинно стати основою для підвищення ефективності господарювання усіх аграрних формувань.

В сучасній системі агро бізнесу найпоширенішими формами організації бізнесу є приватні підприємства, фермерські підприємства, господарські товариства та кооперативи.

Кожна із названих форм господарювання має своїх особливості, які зумовлюють їх переваги та недоліки. В сучасних умовах господарювання найефективнішим в більшості регіонів України є приватні підприємства. Проте, досить непогані результати господарювання спостерігаються також і у багатьох фермерських господарствах.

Фермерство - один з дійових шляхів до відродження підприємницької діяльності сільських товаровиробників, до високоефективного ведення сільськогосподарського виробництва.

Фермерське господарство є юридичною особою, має назву, печатку, штамп, рахунки в банках.

Організаційно-економічні та юридичні основи такого господарства ґрунтуються на приватній власності на засоби виробництва, майно, продукцію.

Переваги фермерського господарювання визначаються рядом особливостей. По-перше, при поширенні селянських (фермерських) господарств відбувається процес зміни форм власності, що надто важливо в період становлення в країні приватного сектора, фермер, одержуючи засоби виробництва у приватну власність, має суттєві стимули до високопродуктивної праці, господарського становлення до землі, виконання вимог технології виробництва, введення інновацій тощо.

По-друге, в селянських (фермерських) господарствах відбувається об'єднання функцій власності, праці та управління в одній особі, що створює додатковий імпульс до ведення сільськогосподарського виробництва ефективним способом. Безпосередня відповідальність за результати своєї діяльності, за добробут сім'ї роблять селянські (фермерські) господарства стабільними з великим запасом міцності, в той же час гнучкими, пристосованими до функціонування в ринкових умовах. Не випадково, що в умовах технічної та технологічної революції в розвинутих країнах домінують сімейні ферми.

По-третє, ця форма господарювання за своєю виробничою базою створює єдині умови життя для всіх членів сім'ї, тобто є її консолідуючим фактором.

Таким чином, розвиток селянських (фермерських) господарств в Україні не самоціль, не бажання бути схожими на інших, а вимога, зумовлена входженням економіки України в ринкове середовище. Але помилково вважати, що відразу можна створити фермерські господарства потрібної спеціалізації, розмірів, оснащеності. Безперечно розвиток фермерства буде проходити не у відриві від основних проблем реформування АПК, а виходячи

з того відношення до нього з боку державних органів управління, яке є в реальності, а також розуміння його місця в формуванні ефективного виробництва.

На шляху відродження господаря землі - фермера вибудована ціла система ускладнень, які не тільки не сприяють створенню таких господарств, а й гальмують цей процес. По-перше, земельне законодавство не забезпечує основи для розвитку таких господарств. Отримати земельну ділянку з земель запасу дуже складно, а тим більше придбати чи взяти в оренду основні засоби виробництва. В першу чергу необхідний регульований ринок землі, про який багато говориться та мало що робиться. Більшість новостворених фермерських господарств не мають оптимальних розмірів. Купити землю неможливо, а взяття в оренду пов'язано не тільки з вирішенням багатьох правових питань, а й деякий мірі з нездоровою соціальною атмосферою довкола фермерства. На сьогодні тільки 3% селян, які вийшли з КСП, уклали договору оренди на земельний пай з фермерами.

В сільському господарстві України головною перепорою функціонування механізму перерозподілу земель є обмеження в реалізації прав власності на розпорядження своєю власністю. Вирішення проблеми вбачається у створенні ринку земельних паїв. На сьогодні уже більше 19 млн.га земель знаходиться в оренді і це є значним поступом до створення оптимальних за розмірами господарств, формування нових економічних відносин на селі.

По-друге, потрібна державна підтримка фермерських господарств у створенні виробничої бази. Йдеться не про повне фінансування створення фермерських господарств, а розробка проектної документації по відведенню земель, інформаційне забезпечення, часткове кредитування і Ін.

По-третє, фермерські господарства потребують формування відповідної інфраструктури, послуг служби агросервісу, переробки і збуту продукції. Діючи як відокремлені ринкові суб'єкти, фермери можуть триматися певний час за рахунок недосконалості ринку, але коли ринок стає насиченим і зростає

конкуренція, вони не можуть одночасно приділяти достатньо уваги веденню ефективного виробництва і здійсненню вигідних комерційних операцій. В такому випадку економічна стабільність може досягатися товаровиробниками найскоріше спільними діями через створення своїх власних підприємств на кооперативній основі.

По-четверте, потрібні знання та вміння ефективно господарювати.

Безперечно, що рівень освіти, кваліфікаційні навички, практичний досвід мають важливе значення в будь-якій справі. Тепер, коли не розвинута інфраструктура ринку, відсутні організаційні структури, які можуть і повинні надавати фермерам послуги за комерційними цінами, то фермер повинен бути і менеджером і фінансистом, і технологом, а для цього потрібно вчитися. З часом, коли фермери окріпнуть, то зможуть створити свої обслуговуючі структури.

Фермерство як вид підприємницької діяльності ґрунтується на таких принципах:

- добровільність створення господарства;
- самостійне формування програми діяльності, вільний вибір її видів, партнерів та форм взаємовідносин з ними;
- право селянина самостійно вирішувати питання, який з видів землекористування він вибирає: приватну власність, постійне користування, оренду чи їх поєднання;
- право вільного найму працівників;
- забезпечення та надійний захист права власності фермера на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію;
- повна економічна відповідальність за підсумки господарської діяльності;
- вільне розпорядження доходами після внесення платежів, передбачених законом;
- самостійне встановлення цін на вироблену продукцію, відповідно до законодавства.

Фермерські господарства діють в умовах самоокупності, всі витрати відшкодовують за рахунок власних доходів.

Основним концептуальним положенням стратегії розвитку фермерства і посилення його ролі в АПК є формування приватних господарств товарного типу і широкого розвитку їх кооперування по виробництву, зберіганню, переробці і збуту сільськогосподарської продукції, по постачанню фермерам засобів виробництва, наданню їм сервісних послуг та розвитку фірмової торгівлі.

Ріст кількості селянських (фермерських) господарств, розширення площ їх землекористування, здійснюється за рахунок земель запасу, виходу з господарства частини членів КСП зі своїми земельними паями, оренди, купівлі чи успадкування земельних ділянок тощо. По мірі здійснення земельної реформи набудуть поширення крупні фермерські підприємства, створення яких буде відбуватися за рахунок оренди фермерами та іншими громадянами земельних та майнових паїв членів КСП.

У зв'язку з тим, що розміри фермерських господарств, які функціонують в Україні, далекі від раціональних, фермери можуть покращити умови і результати діяльності своїх господарств шляхом кооперування коштів і сил на добровільній основі.

Кооперативи можуть створюватись фермерами для виробництва, зберігання, переробки, збуту сільськогосподарської продукції, закупівлі потрібних матеріально-технічних засобів, проведення кредитних та страхових операцій, інженерного обладнання території, будівництва і надання інших послуг своїм членам.

Економічні взаємовідносини фермерів, які об'єднують землю, технічні засоби, працю для спільного виробництва продукції рослинництва, тваринництва можуть базуватися на основі розподілу одержаного прибутку з урахуванням кількості та якості землі і технічних засобів, переданих у спільне виробництво, а також їх трудової участі у виробництві.

Процес планування фермерського господарства включає в себе чотири етапи:

- виробіток загальних цілей суб'єкта господарювання;
- деталізацію і конкретизацію цілей для певного етапу розвитку;
- визначення шляхів, економічних та інших засобів досягнення цих цілей;
- контроль за досягненням цілей.

Важливим елементом методики планування є визначення способу планування. Виділяють такі способи планування:

Прогресивний спосіб (знизу вверху), який вирізняє систему делегування планування. На кожній новій сходинці плани об'єднуються по структурних підрозділах, в підсумку створюється єдиний план господарюючого суб'єкта:

«Планування – Розробка і прийняття рішень – Реалізація програми – Контроль».

Ретроградний спосіб планування (зверху вниз) являє собою обернену систему. Контрольні цифри, на основі яких розробляються плани структурних підрозділів, доводять до них.

Зустрічне планування об'єднує прогресивне і ретроградне планування. Даний спосіб найбільш ефективний.

Важливим моментом у методичному забезпеченні планування є вибір техніки планування.

Послідовне планування передбачає складання річного плану в грудні звітного року.

Ковзне планування передбачає складання, корегування майбутньої частини перспективного плану. У сучасних умовах розповсюдженим є ковзне планування з накладанням.

Для того щоб зрозуміти встановлення зв'язків між плануванням стратегічного розвитку компанії та сильними та слабкими сторонами підприємства, загрозами і можливостями зовнішнього середовища, пропонується побудувати матрицю SWOT-аналізу (табл. 3.1), у кожному із

секторів якої фіксуються усі можливі парні комбінації. Встановлені взаємозв'язки будуть слугувати вибору стратегій.

Таюлиця 3.1 – Результати SWOT-аналізу ФГ «Кобудь»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<ul style="list-style-type: none"> – Виробничий досвід та присутність на ринку більше 10 років – Системний контроль якості продукції – Модернізоване обладнання, що скорочує витрати на оплату праці, енергії та ресурсозберігаючі технології – Високий коефіцієнт фінансової автономії – незалежність від фінансових зобов'язань – Вертикальна інтеграція створення доданої вартості «від лану – до столу» (основне виробництво – тваринництво, додаткове – вирощування кормів, виробництво власних мінеральних біо-добрив) – Наявність в комплексі генетичної лабораторії, яка займається селекцією найбільш продуктивних пород, що впливає на якість продукції – Висока екологічна безпека органічного виробництва – Стабільна мережа коопераційних угод з переробниками м'ясосировини 	<ul style="list-style-type: none"> – Обмеженість власних ресурсів для подальшого розширення бізнесу – Дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів – Дефіцит некваліфікованих робітничих кадрів, – Дефіцит кваліфікованих фахівців (ветеринарів тощо)
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Попит з низькою еластичністю (продукція сільського господарства будуть затребувані незалежно від доходів населення) – Зростання попиту на українську с/г продукцію закордоном – Розширення збутової мережі – Створення ринку землі, що дасть можливість більшати земельний банк – Зниження імпортного мита на українську сільськогосподарську продукцію – Виконання державою зобов'язань по компенсації ПДВ – Розвиток державної програми підтримки українських фермерських господарств 	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання конкуренції з боку іноземних постачальників продукції – Ревальвація національної валюти може призвести до здешевлення імпортової готової продукції – Загострення конкуренції за рахунок ефекту масштабу з боку агропромислових холдингів, як наслідок падіння закупівельної ціни – Залежність від постачання кормів – Залежність від кліматичних умов, що впливає на урожайність зернових – Природні катаклізми – епідемії свинної чуми, коронавірусу тощо

Сектор «Сильні сторони і можливості» передбачає стратегії, які використовують сильні сторони компанії для реалізації можливостей, що з'явилися у зовнішньому середовищі; сектор «Сильні сторони і загрози» – стратегії, які використовують сильні сторони для усунення загроз; сектор «Слабкі сторони і можливості» – стратегії, які дозволяють мінімізувати слабкі сторони, використовуючи можливості зовнішнього середовища; сектор «Слабкі сторони і загрози» – стратегії, які мінімізують вплив слабких сторін та загроз, що з'явилися у зовнішньому середовищі, на подальший розвиток підприємства.

За результатами аналізу виявлено основні негативні причини, що впливають на діяльність підприємства, запропоновані альтернативні рішення, спрямовані на їхнє усунення. Проведений SWOT-аналіз дає можливість виявити та запобігти ризикам, які чекають на фірму при розширенні її діяльності.

Таблиця 3.2 – Сектор «Сильні сторони і можливості» – стратегії конкурентних переваг

Сильні сторони (S)	Можливості (O)	Стратегії конкурентних переваг
1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> – Виробничий досвід та присутність на ринку більше 10 років – Системний контроль якості продукції – Модернізоване обладнання, що скорочує витрати на оплату праці, енергії та ресурсозберігаючі технології – Високий коефіцієнт фінансової автономії – незалежність від фінансових зобов'язань 	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання попиту на українську с/г продукцію закордоном – Розвиток державної програми підтримки українських фермерських господарств – Виконання державою зобов'язань по компенсації ПДВ – Зниження імпортного мита на українську сільськогосподарську продукцію 	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість розширення бізнес-портфелю за рахунок створення переробного комплексу – Експорт продукції на закордонні ринки

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> – Вертикальна інтеграція створення доданої вартості «від лану – до столу» (основне виробництво – тваринництво, додаткове – вирощування кормів, виробництво власних мінеральних біо-добрих) – Наявність в комплексі генетичної лабораторії, яка займається селекцією найбільш продуктивних пород, що впливає на якість продукції – Висока екологічна безпека органічного виробництва 		

Таблиця 3.3 – Сектор «Можливості – Слабкі сторони» – стратегії відповіді на виклики

Можливості (O)	Слабкі сторони (W)	Стратегії відповіді на виклики
<ul style="list-style-type: none"> – Створення ринку землі, що дасть можливість більшати земельний банк – Зниження імпортного мита на українську сільськогосподарську продукцію – Виконання державою зобов'язань по компенсації ПДВ – Розвиток державної програми підтримки українських фермерських господарств, програми пільгового кредитування малого бізнесу – Економічне зростання, підвищення якості життя населення 	<ul style="list-style-type: none"> – Обмеженість власних ресурсів для подальшого розширення бізнесу – Дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів – Дефіцит некваліфікованих робітничих кадрів, – Дефіцит кваліфікованих фахівців (ветеринарів тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> Залучення додаткових джерел фінансування за пільговими відсотками в проекти розширення бізнесу Збільшення власного земельного банку Розширення чисельності найманих працівників різних категорій

Таблиця 3.4 – Сектор «Загрози – Слабкі сторони» – стратегії нейтралізації ризиків

Загрози (Т)	Слабкі сторони (W)	Стратегії нейтралізації ризиків
<ul style="list-style-type: none"> – Зростання конкуренції з боку іноземних постачальників продукції – Ревальвация національної валюти може призвести до здешевлення імпортової готової продукції – Загострення конкуренції за рахунок ефекту масштабу з боку агропромислових холдингів, як наслідок падіння закупівельної ціни – Залежність від постачання кормів – Залежність від кліматичних умов, що впливає на урожайність зернових – Природні катаклізми – епідемії свинної чуми, коронавірусу тощо – Міграція висококваліфіковани та некваліфіковани за кордон – Низька якість підготовки фахівців для с/г – Низький державний контроль за санітарно-епізоологічною ситуацією 	<ul style="list-style-type: none"> – Обмеженість власних ресурсів для подальшого розширення бізнесу – Дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів – Дефіцит некваліфікованих робітничих кадрів, – Дефіцит кваліфікованих фахівців (ветеринарів тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> Резервування власного капіталу для покриття форс-мажорних обставин Страхування с/г ризиків Цільова підготовка кадрів (робітничих професій і кваліфікованих) Участь у міжнародних виставках та ярмарках

Таблиця 3.5 – Сектор «Загрози – Сильні сторони» – стратегії відповіді на виклики

Загрози (Т)	Сильні сторони (S)	Стратегії відповіді на виклики
1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> – Зростання конкуренції з боку іноземних постачальників продукції 	<ul style="list-style-type: none"> – Виробничий досвід та присутність на ринку більше 10 років 	<ul style="list-style-type: none"> – Створення власного інтегрованого бізнесу з високою доданою вартістю та ефектами економії на масштабах

Продовження таблиці 3.5

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> – Ревальвація національної валюти може призвести до здешевлення імпортової готової продукції – Загострення конкуренції за рахунок ефекту масштабу з боку агропромислових холдингів, як наслідок падіння закупівельної ціни – Залежність від постачання кормів – Залежність від кліматичних умов, що впливає на урожайність зернових – Природні катаклізми – епідемії свинної чуми, коронавірусу тощо – Міграція висококваліфіковани та некваліфіковани за кордон – Низька якість підготовки фахівців для с/г – Низький державний контроль за санітарно-епізологічною ситуацією 	<ul style="list-style-type: none"> – Системний контроль якості продукції – Модернізоване обладнання, що скорочує витрати на оплату праці, енергії та ресурсозбережуючі технології – Високий коефіцієнт фінансової автономії – незалежність від фінансових зобов'язань – Вертикальна інтеграція створення доданої вартості «від лану – до столу» (основне виробництво – тваринництво, додаткове – вирощування кормів, виробництво власних мінеральних біо-добрив) – Наявність в комплексі генетичної лабораторії, яка займається селекцією найбільш продуктивних порід, що впливає на якість продукції – Висока екологічна безпека органічного виробництва – Стабільна мережа коопераційних угод з переробниками м'ясосировини 	<ul style="list-style-type: none"> – Збут продукції через власну торгову мережу, електронну комерцію, просування продукції через сайт

Отже, загрозами зовнішнього середовища, які мають найбільшу вірогідність реалізації та значний вплив на діяльність підприємства є зростання конкуренції з боку іноземних постачальників продукції; загострення конкуренції за рахунок ефекту масштабу з боку агропромислових холдингів, як наслідок падіння закупівельної ціни; залежність від кліматичних умов, що впливає на урожайність зернових; вплив природних катаклізмів –

епідемії свинної чуми, коронавірусу тощо; низький державний контроль за санітарно-епізоологічною ситуацією. Реалізація даних загроз призведе до різкого скорочення надходжень доходу (виручки) від реалізації продукції, зниження рентабельності або і збитковості підприємства в плановому періоді.

Основною сильною стороною, яка мінімізує вплив зазначених загроз, є створення власного інтегрованого бізнесу з високою доданою вартістю та ефектами економії на масштабах; збут продукції через власну торгову мережу, електронну комерцію, просування продукції через сайт. Одночасно слабкими сторонами, які посилюють негативний вплив визначених загроз на діяльність підприємства, є обмеженість власних ресурсів для подальшого розширення бізнесу; дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів; дефіцит некваліфікованих робітничих кадрів, дефіцит кваліфікованих фахівців (ветеринарів тощо).

Основними можливостями, які мають високу ймовірність реалізації та суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства, є розвиток державної програми підтримки українських фермерських господарств та програми пільгового кредитування малого бізнесу.

Реалізація даних можливостей дасть змогу зменшити негативний вплив таких слабких сторін підприємства як недостатність власних коштів для стратегічного розвитку.

Сильними сторонами, які б сприяли реалізації даних можливостей, є виробничий досвід та присутність на ринку більше 10 років, системний контроль якості продукції, модернізоване обладнання, що скорочує витрати на оплату праці, енергії та ресурсозберігаючі технології, високий коефіцієнт фінансової автономії – незалежність від фінансових зобов'язань.

Таким чином, проведена оцінка стратегічної позиції даного підприємства показала, що як і інші суб'єкти господарювання, ФГ «Кобудь» здійснює свою діяльність в умовах змінності зовнішнього середовища, тому при розробці стратегії даного підприємства необхідно враховувати основні можливості та загрози зовнішнього середовища.

Створення більшої цінності для клієнтів компанії, споживачів, громад, у яких здійснює свою діяльність, та для компанії з одночасним зменшенням впливу на довкілля. Цей принцип покладений в основу стратегії компанії стійкого розвитку та відповідних амбітних цілей.

Хоча зазначені тенденції є серйозними викликами майбутнього, разом з тим вони передбачають широкі можливості – запровадження інновацій та застосування принципу досягнення більшого коштом менших витрат стануть ключовими факторами стійкого розвитку.

Вдосконалення виробничого менеджменту у фермерських господарствах лежить у площині використання внутрішніх резервів та максимальної адаптації до умов зовнішнього середовища, що дозволяє їм витримувати конкуренцію з іншими підприємствами такого ж типу.

Основним способом оптимізації управління шляхом використання внутрішніх резервів є пошук і використання основних резервів підприємства: як внутрішніх так і зовнішніх. Такими резервами можуть стати: продуктивність праці, оптимізація структури підприємства та взаємозв'язків із постачальниками тощо.

Науково-технічний прогрес значною мірою впливає на формування цілей та завдань, а також є важливим фактором для:

- збільшення виробництва високоякісної продукції
- скорочення її витрат;
- підвищення ефективності суспільного виробництва;
- вирішення інших соціально-економічних проблем.

Найбільш актуальними для більшості аграрних підприємств є підвищення таких основних напрямків НТП:

- комплексна механізація, електрифікація і автоматизація виробництва;
- впровадження інтенсивних технологій;
- підвищення науково-технічного рівня кадрів підприємства.

А це, в свою чергу, впливає на поліпшення якості продукції, покращення фінансово-економічних показників, вдосконалення системи взаємозв'язків із зовнішнім середовищем.

Чи не найбільш доступні резерви для більшості сільськогосподарських підприємств криються у їх реструктуризації – реформуванні організаційної структури управління, що дає їм можливість досягати покращення господарських показників діяльності за рахунок лише оптимізації управлінської праці та внутрігосподарських підсистем.

Сільськогосподарське виробництво має свої особливості, які слід враховувати при побудові і організації функціонування системи управління. Тут економічний фактор відтворення тісно пов'язаний з природнім. На результати господарювання впливають природні умови, які правомірно віднести до слабо контрольованих факторів. Діяльність органів управління зводиться не до прямого впливу на природні фактори, а до прогнозування їх стану і адаптації до несприятливих умов виробництва. Природні фактори у сільському господарстві значною мірою визначають ритм та інтервали виробництва. У зв'язку із сезонністю виробництва для сільського господарства характерна нерівномірність у використанні праці та засобів виробництва. Тому для виконання робіт у напружені (пікові) періоди у сільському господарстві треба мати значні резервні потужності.

Сільське господарство характеризується просторовою розосередженістю, що має велике значення для встановлення ступеня централізації управління. Для прийняття оперативних управлінських рішень керівники виробничих підрозділів (відділів, бригад, ферм) повинні мати більшу самостійність, ніж керівники інших галузей народного господарства.

При організації управління потрібно також враховувати особливу роль землі, як головного засобу виробництва, багатогалузевий характер спеціалізації господарств, різноманітність виробничих операцій, високу мобільність знарядь виробництва на багатьох сільськогосподарських роботах, можливість відтворення і господарствах частини засобів виробництва, наявність різних форм власності. Різні фактори сільськогосподарського виробництва тісно переплітаються між собою і відповідно опосередковують різні процеси. Тому при організації управління слід звернути увагу на загальні

закономірності у народному господарстві, а також на їх особливості у сільському господарстві і його підгалузях.

Розвиток і вдосконалення організаційної структури підприємства з позицій управлінської діяльності передбачає здійснення певних змін що забезпечують рух до нової її моделі. При цьому не варто забувати, що будь-яка організація може змінювати свою структуру без загрози своєму існуванню, лише переконавшись у тому, що зовнішнє середовище вже набуло певної конфігурації, що, у свою чергу, вимагає від організації іншої структури.

У господарській практиці менеджери завжди шукають організаційні структури, які можуть найчастіше вирішити два завдання. Перше – створити умови для виробництва і швидкої доставки високоякісної продукції та послуг споживачу при одночасному підвищенні рівня ефективності роботи. Друге – забезпечити розробку, освоєння і поставку на ринок нових видів робіт.

Удосконалення існуючої структури нерідко вимагає перебудови системи організації праці всіх категорій працівників. Сьогодні проблему підвищення ефективності організації не може бути успішно вирішено тільки на рівні робочих місць. Необхідно звертати увагу і на споживачів, і на ринки, концентрувати зусилля на створенні виробничо-збутової структури, що могла б якнайкраще задовольняти вимоги ринку. Базовим структурним елементом такого підприємства має стати не окрема функція або вид діяльності, а між функціональна команда або група, відповідальна за виконання всього набору функцій для задоволення потреб споживачів і вимог ринку.

Окрім гострої потреби у реформуванні системи управління аграрних підприємств, на даний час особливо гостро стоїть необхідність підвищення ефективності правового регулювання складних суспільних відносин в сільському господарстві шляхом систематизації значного нормативного матеріалу, системної розробки необхідних правових актів для забезпечення розвитку нових економічних відносин. Без визначення інституційних засад здійснення аграрної політики і, зокрема, державного регулювання діяльністю суб'єктів АПК, неможливо забезпечувати ефективну роботу аграрних підприємств.

Забезпеченість фермерських господарств сучасною високопродуктивною технікою виступає одним з головних чинників підвищення економічної ефективності виробництва продукції, а також конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва та продовольства. Згідно з проведеними розрахунками технічна забезпеченість фермерських господарств поступово погіршується. Її рівень кількісно і якісно не відповідає оптимальній потребі. Наприклад, у середньому у фермерських господарствах області на один трактор припадає близько 150 га ріллі, що в 5–12 разів більше, ніж у прикордонних регіонах країн Європейського Союзу [21].

Організаційним елементом будь-якого виробничого процесу є персонал сільськогосподарських підприємств. Тому ефективність господарювання фермерських господарств залежить від забезпеченості власними і найманими трудовими ресурсами та їх професійно-кваліфікаційного рівня. У більшості фермерських господарств використовується праця самого фермера і членів його родини, незначна частина найманих робітників. У фермерських господарствах області існує проблема із забезпеченням висококваліфікованими кадрами. Слід пам'ятати, що робітник сільського господарства має справу з живими організмами: рослинами і тваринами, які потребують особливого до них становлення та специфічних знань. Крім цього, через кожні 3–5 років знання застарівають у зв'язку з розвитком науковотехнічного прогресу. Тому кожен фермер повинен пройти курс підвищення кваліфікації з обов'язковим складанням іспиту та одержанням посвідчення. Ця норма діє в усіх країнах світу і повинна такою стати й для вітчизняних.

Дослідження підтверджують, що для тих фермерів, які ефективно використовують виробничі ресурси, впроваджують ресурсозберігаючі технології, держава повинна передбачити відповідні пільги стосовно оподаткування та кредитування виробництва. Орієнтуватися можна на досвід фермерів Європейського Союзу [22].

Прибутковість фермерського господарства залежить від зростання реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію. Але основними

напрямами збільшення прибутку залишаються чинники ефективного використання землі, зростання виробництва товарної продукції з розрахунку на 1 га, підвищення її якості та зниження собівартості виробленої продукції, товару. Ціни на сільськогосподарську продукцію періодично змінюються. Проте, за будь-яких умов, фермер повинен продавати продукцію та товари за цінами, які б давали можливість з одержаної виручки відшкодувати матеріальні витрати, розраховатися в установленій термін з кредитами, забезпечити потреби сім'ї та розвивати своє господарство. Необхідними передумовами активізації фермерського руху є створення умов для ефективного функціонування таких сучасних господарств. Історично у переважній більшості економічно розвинутих країн такі проблеми, які на даний час існують в Україні, вирішувалися створенням збутових кооперативів, оптових ринків сільськогосподарської продукції в місцях її виробництва, у необхідних випадках державним регулюванням цін [23].

Створенням збутових кооперативів досягається такого ж ефекту, як на великих підприємствах – формуються великі партії однорідної продукції, яка без участі посередників виводиться на віддалені, в тому числі зарубіжні ринки без надмірного укрупнення виробників [24].

3.3 Механізм формування раціональної структури капіталу компанії

Реалізація стратегічних завдань розвитку підприємства потребує залучення додаткового капіталу, в тому числі позикового. У зв'язку із вищезазначеним перед фінансовим менеджером та власником компанії постає питання формування раціональної структури капіталу.

Це обумовлено тим, що капітал є основою створення і функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, тому своєчасне коригування його структурних елементів суттєво підвищує рівень фінансової стійкості компанії, зокрема рентабельності власного капіталу. Саме тому проблема формування раціональної структури капіталу набуває особливої актуальності з точки зору

ефективності діяльності підприємства. Основна мета формування капіталу – забезпечення оптимальної його структури.

Традиційно структура капіталу розглядалася винятково як співвідношення власного (акціонерного) та довгострокового позикового капіталу. Однак при розширенні сфери практичного використання концепції структури капіталу окремі економісти пропонують включати в склад позикового капіталу різні види короткострокових фінансових зобов'язань [2]. Необхідність такого підходу до поняття «структура капіталу» вони пов'язують із підвищенням ролі банківського кредиту у фінансуванні діяльності суб'єктів господарювання та поширеною практикою реструктуризації короткострокових його видів у довгострокові.

Частина економістів схиляється до думки, що структуру капіталу треба розглядати як усі види власного, так і позикового капіталу підприємства [5, с. 78]. З огляду на це, у складі власного капіталу повинен аналізуватися не тільки спочатку інвестований його обсяг – акціонерний, пайовий або індивідуальний капітал, що формує статутний капітал компанії, але і накопичена надалі його частина у формі різних резервів і фондів, а також передбачуваний до реінвестування нерозподілений прибуток. Відповідно, і позиковий капітал повинен розглядатися у всіх формах його використання компанією, включно із фінансовим лізингом, товарним (комерційним) кредитом усіх видів, внутрішньою кредиторською заборгованістю тощо [1].

Як відомо, компанія, що використовує тільки власний капітал, який є одночасно важливим критерієм у фінансових взаємовідносинах підприємства з усіма учасниками ринку, має максимальну фінансову стійкість і незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Проте це обмежує темпи його розвитку в майбутньому, оскільки відмовившись від залученого капіталу в період сприятливої ринкової кон'юнктури, компанія позбувається додаткового джерела фінансування приросту активів (майна). Зазвичай компанія, що використовує залучені кошти у формі банківських кредитів, має вищий фінансовий потенціал для свого економічного зростання й можливості

значного збільшення результативних показників, зокрема рентабельності власного капіталу. Однак значне збільшення частки залучених коштів у пасиві балансу автоматично призводить до зростання витрат з обслуговування боргових зобов'язань, збільшує ймовірність неспроможності сплати відсотків та основної суми боргу, знижує в цілому фінансову еластичність компанії. Така компанія генерує значний фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

У зв'язку із цим, одним з основних завдань фінансових аналітиків є здійснення раціональної політики залучення позикових коштів, оскільки значною перевагою останніх є можливість підвищити рентабельність власного капіталу. У теорії фінансового менеджменту таке збільшення рентабельності власного капіталу відоме як ефект фінансового важеля (левериджу). В абсолютному розумінні леверидж означає невелику силу, важіль, за допомогою якого надається можливість переміщувати досить значні предмети. Стосовно його економічного змісту, то леверидж – це важіль, при незначному посиленні якого можливо суттєво змінити результати фінансово-господарської діяльності компанії.

Наукова думка виробила дві основні концепції ефекту фінансового важеля [7, с. 153; 9, с. 149–165]. Західноєвропейські фінансисти визначають ефект фінансового важеля як збільшення величини рентабельності власного капіталу, яке виникло внаслідок використання банківських кредитів (перша концепція).

Американські вчені трактують ефект фінансового важеля як відсоткову зміну чистого прибутку на одну акцію, що виникла внаслідок відсоткової зміни нетто-результату експлуатації інвестицій (друга концепція).

Фінансовий леверидж (leverage – важіль) – це можливість збільшити прибуток підприємства шляхом використання позикових засобів для фінансування інвестицій.

Ефект фінансового важеля виявляється в збільшенні рентабельності власного капіталу завдяки використанню позикового капіталу, незважаючи на його платність. Беручи в борг кошти, фірма може збільшити дохід на

кожну одиницю власного капіталу, поки віддача від позикових засобів більше, ніж відсотки, що виплачуються за використання цього капіталу.

В механіці термін «важіль» означає спосіб досягнення великого результату (при підйомі ваг) невеликими зусиллями.

У фінансовому менеджменті поняття «важіль» використовується в тому розумінні, що невелика зміна деякого фактору (у даному випадку віддача від активу) призводить до значної зміни результату (прибутковості власного капіталу). У результаті рентабельність власного капіталу (*ROE*) складається з рентабельності активів (*ROA*) за чистим прибутком до сплати відсотків та податку на прибуток (*EBIT*) та ефекту фінансового левериджу (*EFL*) [39]:

$$ROE = ROA_{EBIT} + EFL \quad \text{або} \quad EFL = ROE - ROA_{EBIT} \quad (3.1)$$

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \cdot 100(\%) = \frac{\text{Net Income}}{\text{Equity}} \cdot 100(\%) \quad (3.2)$$

$$ROA_{EBIT} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Сумарні активи}} = \frac{\text{Прибуток до сплати податку} + \text{проценти за кредит}}{\text{Сумарні активи}} = \frac{EBIT}{TA} \cdot 100(\%) \quad (3.3)$$

де *EBIT* (earnings before interest and tax) – операційний прибуток;
TA (Total assets) – сумарні активи.

Існує дві основні моделі (концепції) визначення рівня ефекту фінансового важеля або сили впливу фінансового важеля (*DFL* – *Degree of Financial Leverage*).

- **Перша модель ефекту фінансового важеля – європейська**, за якої визначають ефект фінансового важеля як зростання величини чистої рентабельності власного капіталу, що виникає внаслідок використання кредиту. Її широко використовують в країнах континентальної

Європи (Франції, Німеччини та ін.). Щоб визначити рівень ефекту фінансового важеля (силу впливу фінансового важеля (*DFL – Degree of Financial Leverage*), спочатку необхідно визначити його ефект (*EFL – Effect of financial leverage*).

Ефект фінансового левіриджу (*EFL*) розраховується формулою:

$$EFL = (ROA_{EBIT} - r) \cdot (1 - t) \cdot \frac{D}{E} \quad (3.4)$$

де *EFL* (Effect of financial leverage) – ефект фінансового левіриджу, %;

r – процентна ставка за користування кредитом, %;

t – коефіцієнт оподаткування у відносному виразі (ставка податку на прибуток) (Tax Rate Profit);

D (debt) – позиковий капітал;

E (Equity) – власний капітал;

ROA_{EBIT} – рентабельність активів (економічна рентабельність по ЕВІТ), %.

Ефект фінансового важеля складається з трьох елементів (рис. 3.1):

– **диференціал (*Dif*) (*ROA_{EBIT} – r*)** – є основним фактором, що формує позитивне значення ефекту фінансового важеля, за умови $ROA_{EBIT} > r$. Чим вище позитивне значення диференціала, тим вагомішим за інших рівних умов значення ефекту фінансового важеля;

– **податковий щит (коректор) (*tax shield*) (*1 – t*)** – показує, якою мірою проявляється ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування; він не залежить від діяльності корпорації, оскільки ставку податку на прибуток затверджують в законодавчому порядку;

– **плече фінансового важеля (*FLS – Financial leverage shoulder*)** або **коефіцієнт фінансового левіриджу** – відношення позикового капіталу до власного (*D/E*). Чим більше позикові засоби, тим більше плече, тим більше вплив позикового капіталу.

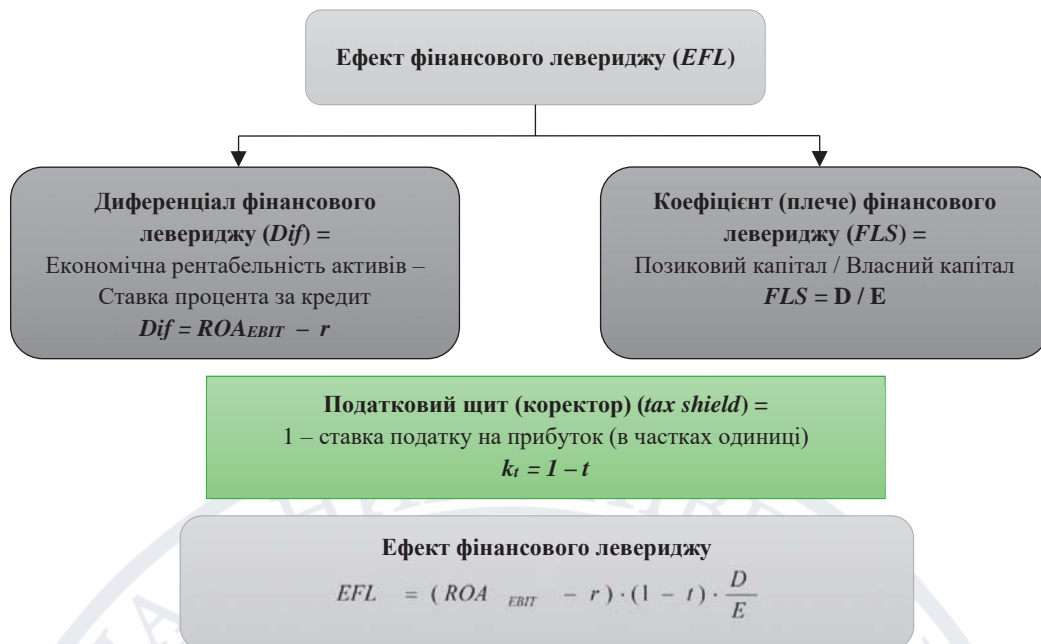


Рисунок 3.2 – Складові ефекту фінансового левериджу[39]

Таким чином, EFL являє собою добуток диференціала на податковий щит та плече фінансового важеля:

$$EFL = \text{Диференціал} \times \text{Податковий коректор} \times \text{Плече фінансового левериджу}$$

Позитивний ефект виникає тоді, коли $(ROA_{EBIT} - r) > 0$.
«Нульовий» ефект фінансового важеля вказує на те, що $(ROA_{EBIT} - r) = 0$.
Якщо $(ROA_{EBIT} - r) < 0$, створюється негативний EFL (ефект «кийка» або зворотна сторона фінансового важеля) і наслідки можуть бути руйнівними для корпорації.

Між диференціалом і плечем фінансового важеля існує взаємозв'язок: фінансовий менеджер не буде за будь-яку ціну збільшувати плече фінансового важеля (збільшувати позикові засоби), а буде його регулювати в залежності від диференціалу. Диференціал не повинний бути від'ємним.

Завдання фінансового менеджера – стежити за оптимальним співвідношенням між позиковим і власним капіталом, що дозволяє

підтримувати кредитну репутацію підприємства і використовувати позитивний ефект фінансового левериджу. Існують різні рекомендації щодо величини плеча фінансового важеля. Більшість з них зводиться до того, що частка позикових засобів у пасиві не повинна перевищувати 50 %. Разом з тим практичний досвід діяльності підприємств у різних країнах свідчить про можливість суттєвих відхилень від цих показників і індивідуального підходу фірм до структури джерел фінансування. Наприклад, японські компанії широко використовують борги для фінансування своєї діяльності, у них відношення позикового капіталу до суми активів (по балансовій вартості) в середньому складає 85 %, у німецьких фірм – 64%, в американських – 55 %.

Слід мати на увазі, що вартість позикового капіталу не завжди збігається з номінальною процентною ставкою, взятою з кредитного договору. Тому доцільно при розрахунку ефекту фінансового важеля враховувати не просто ставку відсотка за кредит, а середню розрахункову ставку процента (\bar{r}), яка може виявитися менше, ніж просто ставка процента. Розрахунок \bar{r} необхідний у випадку, коли кредити протягом аналізованого періоду минулого отримані неодноразово, або якщо враховується кредиторська заборгованість. Розраховується \bar{r} за формулою[39]:

$$\bar{r} = \frac{\text{Всі фактичні } \Phi B \text{ за всіма кредитами за аналізований період}}{\text{Загальна сума позикових засобів в періоді, що аналізується}} \cdot 100\% \quad (3.5)$$

Рівень ефекту фінансового важеля (сила впливу фінансового важеля) (DFL – Degree of Financial Leverage) показує, у скільки разів темпи зміни чистого прибутку компанії перевищують темпи приросту його операційного прибутку та визначається формулою:

$$DFL = \frac{EBIT}{EBIT - \text{Фінансові витрати}} \quad (3.6)$$

де *EBIT* (earnings before in terest and tax) – операційний прибуток;
Фінансові витрати (*ΦB*) – сума процентів за кредит.

У багатьох випадках аналіз меж зміни фінансової структури капіталу може бути заснований на розрахунку двох показників: **точки байдужості та фінансової критичної точки**.

Точка байдужості характеризує такий прибуток, за якого рентабельність власного капіталу не змінюється при використанні капіталу позикового. Це можливо, якщо $EFL = 0$, тобто економічна рентабельність дорівнює середній розрахунковій ставці процента (\bar{r}).

Фінансова критична точка характеризує ситуацію, за якої прибуток до сплати відсотків і податку на прибуток у компанії є, а рентабельність власного капіталу дорівнює нулю.

Це можливо у випадку, якщо прибутку, напрацьованого компанією, вистачає тільки на покриття відсотків за позиковий капітал (фінансових витрат). Якщо компанія заробляє прибуток до сплати відсотків і податку на прибуток більший, ніж у точці байдужості, EFL позитивний і їй вигідніше використовувати позиковий капітал для підвищення рентабельності власного капіталу.

У точці байдужості використання позикового капіталу не змінює фінансового результату, тобто компанії байдуже, що використовувати – позиковий або власний капітал.

На відрізку від точки байдужості до фінансової критичної точки прибутку вистачає на покриття відсотків, сплати податків і формування чистого прибутку. Однак при використанні змішаної схеми фінансування відбувається зниження рентабельності власного капіталу порівняно з фінансуванням за рахунок власних коштів; при цьому EFL стає негативним.

На рис 3.3. графічно продемонстровано ефект використання фінансового важеля.

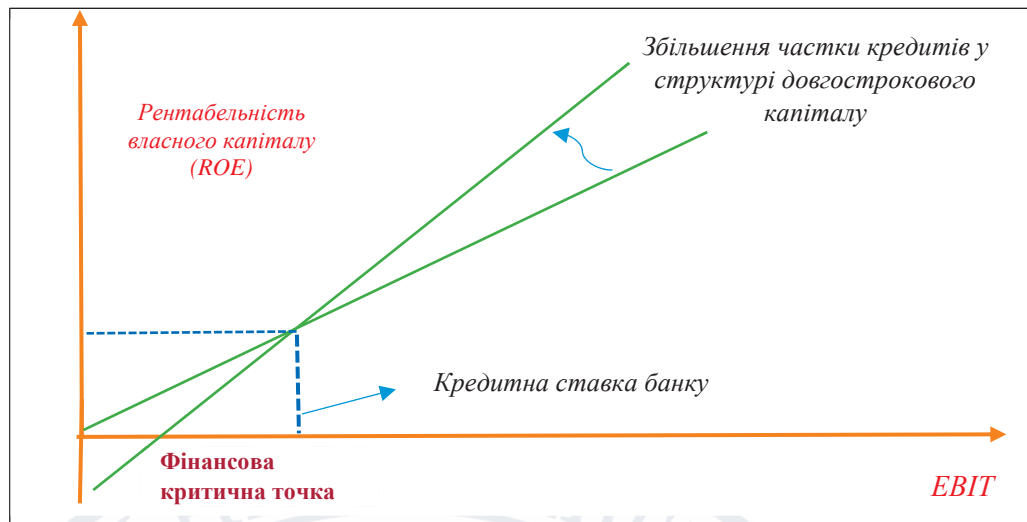


Рисунок 3.3 – Ефект фінансового важеля[39]

Друга модель визначення рівня ефекту фінансового важеля – американська. Американські вчені трактують ефект фінансового важеля як процентну зміну чистого прибутку на акцію, що виникла внаслідок процентної зміни прибутку до оплати відсотків за кредит і податку на прибуток. Виходячи з вищевикладеного, сила впливу фінансового важеля (*DFL*) визначається за наступною формулою:

$$DFL = \frac{\Delta \text{Чистий прибуток на акцію, \%}}{\Delta \text{EBIT, \%}} \quad (3.7)$$

Чим вище сила впливу фінансового важеля, тим більше фінансовий ризик. Таким чином, компанії, яка користується кредитом, кожен відсоток зміни *EBIT* приносить більше відсотків зміни чистого прибутку на акцію, чим компанії, яка користується лише власними засобами, але менше ризикує.

Друга модель вимірювання ефекту фінансового важеля не дає, на жаль, відповіді на питання про безпечну величину та умови запозичення – цьому служить перший спосіб розрахунку. Зате вона виводить безпосередньо на розрахунок комбінованого впливу фінансового та операційного важелів і

визначення сукупного (загального) ризику, пов'язаного з фінансовою діяльністю підприємства.

Висновки до розділу 3

1. Існує дві основні моделі (концепції) визначення рівня ефекту фінансового важеля або сили впливу фінансового важеля. Перша модель ефекту фінансового важеля – європейська, за якої визначають ефект фінансового важеля як зростання величини чистої рентабельності власного капіталу, що виникає внаслідок використання кредиту. Його широко використовують в країнах континентальної Європи (Франції, Німеччини та ін.). Щоб визначити рівень ефекту фінансового важеля (силу впливу фінансового важеля, спочатку необхідно визначити його ефект. Чим вище сила впливу фінансового важеля, тим більше фінансовий ризик. Таким чином, компанії, яка користується кредитом, кожен відсоток зміни ЕВІТ приносить більше відсотків зміни чистого прибутку на акцію, чим компанії, яка користується лише власними засобами, але менше ризикує.

2. Для того щоб зрозуміти встановлення зв'язків між найбільш впливовими сильними та слабкими сторонами підприємства, загрозами і можливостями зовнішнього середовища, було побудовано матриця SWOT-аналізу. Також були показані шляхи покращення роботи компанії, було показано які саме фінансові цілі переслідує компанія у наступному році, та які стратегічні напрями буде використовувати у майбутньому.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі вище представленого матеріалу можна зробити наступні висновки.

1. Фінансовий аналіз є процесом дослідження фінансового стану і результатів діяльності компанії з метою знаходження шляхів підвищення ринкової вартості організації, виявлення резервів зниження витрат і забезпечення сталого розвитку компанії. Цей процес складається зі збору та підготовки інформації про об'єкт (або обрану компанію), їх аналітичної обробки, розрахунку показників і виявлення їх взаємозв'язків, інтерпретації результатів, формулювання висновків та підготовки рекомендації щодо поліпшення ефективності діяльності підприємства.

2. За методикою фінансовий аналіз розподіляється на горизонтальний, вертикальний, трендовий аналізи, аналіз відносних показників, порівняльний та факторний аналізи, які виконуються в межах двох систем виконання фінансового аналізу – експрес-діагностики фінансового стану та фундаментального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Під час здійснення фінансового аналізу виконавці повинні керуватися визначеними у роботі принципами здійснення фінансового аналізу: повинен бути комплексним чи забезпечувати системний підхід.

3. Для діагностики фінансового стану корпорацій пропонується проведення аналізу за напрямками: оцінка рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової та ринкової активності. При цьому в деяких випадках сутність коефіцієнтів характеризується майже однаково, але використовуються різні розрахункові формули; іноді ототожнюються поняття ліквідності та платоспроможності компанії.

4. Встановлено, що проведений аналіз балансу компанії надає змогу оцінити стан активів, зобов'язань та капіталу компанії, щоб визначити фінансову позицію компанії за останні два роки. Сума активів показує ресурси (необоротні та оборотні активи), якими володіє компанія за результатами

діяльності попередніх періодів і від яких залежать майбутні економічні вигоди компанії. Пасив балансу відображає, як фінансуються активи компанії. Він розкриває суму довгострокових та поточних зобов'язань, які є очікуваним відтоком коштів для реалізації економічних вигод компанії у майбутньому, а також суму капіталу, що відображає залишковий інтерес у активах компанії, який залишається після утримання зобов'язань. Розглянуту методику загальної оцінки валюти балансу можна доповнити розрахунком коефіцієнта приросту валюти балансу та коефіцієнта приросту продаж або виручки від реалізації. Ці коефіцієнти також дають змогу зробити загальну оцінку фінансового стану корпорації.

5. В результаті фінансового аналізу виявлено, що фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

6. В основі методики аналізу знаходиться «розщеплення» ключових показників та фактори, їх складові, що дозволяє визначити і дати порівняльну характеристику причин, що вплинули на зміну того чи іншого показника і відстежити динаміку його зміни.

7. Існує дві основні моделі (концепції) визначення рівня ефекту фінансового важеля або сили впливу фінансового важеля. Перша модель ефекту фінансового важеля – європейська, за якої визначають ефект фінансового важеля як зростання величини чистої рентабельності власного капіталу, що виникає внаслідок використання кредиту. Його широко використовують в країнах континентальної Європи (Франції, Німеччини та ін.). Щоб визначити рівень ефекту фінансового важеля (силу впливу фінансового важеля, спочатку необхідно визначити його ефект. Чим вище сила впливу фінансового важеля, тим більше фінансовий ризик. Таким чином, компанії, яка користується кредитом, кожен відсоток зміни ЕВІТ приносить

більше відсотків зміни чистого прибутку на акцію, чим компанії, яка користується лише власними засобами, але менше ризикує.

8. Для того щоб зрозуміти встановлення зв'язків між найбільш впливовими сильними та слабкими сторонами підприємства, загрозами і можливостями зовнішнього середовища, було побудовано матриця SWOT-аналізу. Також були показані шляхи покращення роботи компанії, було показано які саме фінансові цілі переслідує компанія у наступному році, та які стратегічні напрями буде використовувати у майбутньому.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
2. Терещенко О. О. Діагностика фінансового стану підприємства : монографія. К. : Вид-во КНЕУ, 2008. С. 268.
3. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. К.: КНЕУ, 2004. 566 с
4. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация / О.В. Скачкова (пер.с американ.5-го изд.). М.: Финансы и статистика, 2003. 623с.
5. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами : монографія / В. Я. Нусінов, О. В. Нусінова, С. П. Лобов, О. М. Жовна, Ю. О. Куракіна, Є. В. Міщук, О. М. Молодецька, Я. В. Нусінова, А. Б. Ярова. Кривий Ріг : Видавець ФОП Чернявський Д.О., 2011. 408 с.
6. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. К.: КНЕУ, 2004. 368с.
7. Максимов О., Воронов К. Финансовый анализ. Некоторые положения методики. URL : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_817/.
8. Ньюман Дерек Л., Дейвис Лесли Д. Предпринимательский анализ финансов малого предприятия: Учебник / Наталья Евдокимова (пер.). М.: Интернет-трейдинг, 2006. 17с.
9. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. К.: КНЕУ, 2004. 566 с.
10. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: практическое пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.

11. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань. К.: Вид-во Європ.ун-ту, 2005. 253 с.
12. Носова Є. Система показників оцінки фінансового стану підприємства. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2012. № 138. С. 53–56.
13. Внутрішня інформація фермерського господарства «Кобудь»
14. Кобилецький В. Р. Показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком, норма чистого прибутку, маржа чистого прибутку, рентабельність продажів по чистому прибутку, рентабельність виручки. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL : <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/341-pokaznik-rentabelnosti-realizovanoji-produktsiji-za-chistim-pributkom-norma-chistogo-pributku-marzha-chistogo-pributku-rentabelnist-prodazhiv-po-chistomu-pributku> (дата перегляду: 06.04.2020)
15. Максимов О., Воронов К. Финансовый анализ. Некоторые положения методики. URL : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_817/.
16. Михайлова Г. В. Финансовый анализ при формировании учетных процессов в малом предпринимательстве : дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005. 168 с.
17. Киселева Т. К. Финансовый анализ и его роль в управлении: Учеб. пособие. / Запорожский гос. центр научно-технической и экономической информации; Аналитический информационный центр «Эко». 2-е изд., доп. и перераб. Запорожье : ЗГЦНТЭИ, 2004. 143 с.
18. Коуп Роберт, Силин Радомир. Организация прибыльной работы малого бизнеса: Руководство по управлению малым бизнесом с помощью финансового и управленческого анализа. Хмельницкий: Технологический ун-т Подолья, 1996. 154с.

19. Неудачин В. В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование. М. ; СПб. : Вершина, 2006. 175 с.
20. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, наказ МФУ від 14.02.2006 р. № 170 .
21. Спаський Г. В. Підвищення ефективності функціонування фермерських господарств Закарпаття. *Економіка АПК*. 2017. № 3. С. 50–58.
22. Ковалів О. І. Науково обгрунтовані за розміром і структурою землеволодіння та землекористування – основа розвитку сільських територій. *Землеустрій і кадастр*. 2013. № 2. С. 18–24.
23. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / Лупенко Ю.О. та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 430 с.
24. Спаський Г. В. Розвиток сімейних фермерських господарств регіону. *Економіка АПК*. 2019. № 5. С. 49–59.
25. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm
26. Маслак Олександр. Проблеми та перспективи фермерства в Україні. *Економічний гектар* / Вівторок, 03 листопада 2015. URL : <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/7914-problemy-ta-perspektyvy-fermerstva-v-ukraini.html>.
27. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2003. 504 с.
28. Копилюк О. І., Штангрет А. М., Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 168 с.
29. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. 268 с.
30. Фінанси підприємств: підручник / За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 1998. 368 с.

31. Городня Т. А., Явтуховська І. В. Діагностика фінансового стану підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.16. С. 207–211.
32. Бакунов О. О., Сергєєва О. В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід. *Вісник ДонНУЕТ: зб. наук. праць*. 2009. № 3(43). С. 129–136.
33. Вишневская О. В. Направленность стратегического развития предприятия: модели, контроль и управляющие воздействия. *Менеджмент в России и за рубежом* : зб. наук. праць. 2004. № 5. С. 58–65.
34. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика : навч. посібн. [для студ. ВНЗ]. К. : Центр навч. літ-ри. 2007. С. 307.
35. Едророва В. Н., Кавинов А. А. Система показателей мониторинга устойчивости региональной финансовой системы. *Финансы и кредит: журнал*. 2005. № 19. С. 4–12.
36. Єлисеєва О., Зайцева М. Моніторинг як метод інформаційно-статистичного дослідження стану виробничо-економічних систем. *Економіст*. 2007. № 2. С. 58–60.
37. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навч. посібн. К. : Центр навч. літ-ри. 2007. С. 400–407.
38. Костенко Т. Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Герасимов А. А. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібн. Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К. : Центр навч. літ-ри. 2007. С. 394–400.
39. Костриченко В. М., Гуменюк О. В. Діагностика фінансового стану та схильності підприємства до банкрутства. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування* : зб. наук. праць. 2010. № 1. С. 303–309.
40. Копчак Ю. С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2004. № 9 (68). С. 23–34.
41. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. *Вісник Луцького державного технічного університету* : зб. наук. праць. 2011. № 1. С. 5–9. 24.

42. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал*. 2009. № 6. С. 180–192.
43. Сокиринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Фінанси України : журнал*. 2003. № 1. С. 88–95.
44. Терещенко О. О. Діагностика фінансового стану підприємства : монографія. К. : Вид-во КНЕУ. 2008. С. 268.
45. Туркоман Л. С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб'єктів господарювання. *Економіка : наук. праці*. 2009. Вип. 96. С. 87–91.
46. Устенко С. В. Використання моніторингу і контролінгу при реалізації рейтингового управління економічним об'єктом. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2003. № 11. С. 101–107.
47. Буркова Л. А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств з урахуванням ступеня кризи їх фінансового стану (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : Держ. ВНЗ «Криворіз. нац. ун-т». Кривий Ріг, 2015. 20 с.
48. Бланк И. А. Управление прибылью / 2-е изд., расш. и доп. Киев: Ника-Центр ; Эльга, 2002. 752 с.
49. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2003. 496 с.
50. Діагностика кризи в системі антикризового управління підприємствами : монографія / В. Я. Нусінов та ін. Кривий Ріг : Видавець ФО-П Чернявський Д.О., 2011. 408 с.
51. Довбня С. Б., Разгоняєва Т. М. Оптимізація фінансування як засіб підвищення фінансової стійкості. *Економічний вісник Національного гірничого університету : науковий журнал*. 2014. №1(45). С. 88–94.
52. Кизим Н. А., Благун И. С., Копчак Ю. С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий : монография. Харьков: Изд. дом «ИНЖЭК», 2004. 144 с.

53. Крепкий Л. М. Экономическая диагностика предприятия: методология, методика, организация, диагнозы, пути совершенствования. Москва : Экономика, 2006. 215 с.
54. Нусінова О. В., Міщук Є. В. Експрес-діагностика економічної кризи підприємства: монографія. Кривий Ріг : ФО-П Чернявський Д. О., 2011. 220 с.
55. Нусінова Я. В. Система показників оцінки фінансової стабільності підприємств, побудованих на основі власного капіталу. *Економіка: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. Дніпропетровськ, 2006. Вип. 220. Т. 3. С. 638–643.
56. Оценка кредитоспособности промышленных предприятий: авторские методики: монография / В. Я. Нусинов та ін. под ред. В. Я. Нусинова. Кривой Рог: Издательский дом, 2007. 315 с.
57. Приймак С. Методологія визначення показників фінансової стійкості підприємства в рамках міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. *Вісник Львівського державного фінансового інституту* : збірник наукових статей. Львів, 2000. С. 73–78.
58. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. Київ : КНЕУ, 2000. 412 с.
59. Чернявський А. Д. Антикризове управління фірмою. Київ : Зовнішня торгівля, 2005. 328 с.
60. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2008. 208 с.
61. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. Финансы предприятий. Москва: ИНФРА-М, 1998. 344 с.
62. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань. К. : Вид-во Європ.ун-ту, 2005. 253 с.

63. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: практическое пособие. М.: ИНФРА-М, 2004
64. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 566 с.
65. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 487 с. ISBN 978-966-346-592-0
66. Ізмайлова К. В. 1-37 Фінансовий аналіз: навч. посіб. 2-ге вид., стереотип. К.: МАУП, 2001. 152 с.: іл. Бібліогр.: с. 142–144.
67. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. К. :Ника-Центр, 1999. 512 с.
68. Егорова Л. И. Бухгалтерский (управленческий) учет. М.: ЕАОИ, 2008. 111 с.

