**РЕФЕРАТ**

Дипломна робота: 118 с., 21 рис., 18табл., 50 джерел, 2 додатків

Об`єктом дослідження є процес розрахунків, та напрямки зниження ризику банкрутства підприємств (на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «РОСКО»).

Мета роботи - дослідити теоретико-методологічні засади діагностування банкрутства неплатоспроможного підприємства, удосконалити методичні підходи діагностування, розробити та запропонувати концептуальні засади виходу підприємства з фінансової кризи.

Методи дослідження економічний, статистичний, структурний, балан­совий.

Запропоновані конкретні шляхи виходу підприємства з кризової фінансової ситуації, що залежать від причин його неспроможності. Одним з шляхів фінансового оздоровлення підприємств повинна бути державна підтримка неспроможних суб’єктів господарювання. Для більшості підприємств ефективними будуть: перегляд цінової та конкурентної стратегії підприємства, оновлення технічної бази на основі використання лізингу; використання висококваліфікованих спеціалістів у певній галузі діяльності.

Результати досліджень можуть бути застосовані ТОВ «РОСКО» та підприємствами, що знаходяться в аналігочному фінансовому становищі та мають схожі характеристики діяльності.

БАНКРУТСТВО, ЙМОВІРНІСТЬ БАНКРУТСТВА, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ПРИБУТОК, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ЛІКВІДНІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

РЕФЕРАТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА

1.1 Економічна сутність та причини банкрутства підприємства

1.2 Загальна характеристика методичного забезпечення діагностики банкрутства

1.3 Методичні аспекти побудови та використання моделей діагностики

банкрутства

РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЗАГРОЗИ

БАНКРУТСТВА ТОВ «РОСКО»

2.1.Загальна економічна характеристика ТОВ «РОСКО»

2.2 Аналіз майнового стану

2.3 Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості

2.4 Аналіз ділової активності підприємства

2.5 Аналіз рентабельності підприємства

2.6 Діагностика ймовірності банкрутства ТОВ «РОСКО»

РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ТА

НАПРЯМИ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

3.1 Удосконалення методичних підходів діагностування банкрутства

3.2 Резерви збільшення  прибутку і  рентабельності

3.3 Комплекс заходів системи антикризового управління

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

**ВСТУП**

В умовах ринкової економіки однією з найважливіших є проблема неплатоспроможності і банкрутства підприємств. В Україні досить велика кількість підприємств щороку проходить процедуру банкрутства, наслідком якої може бути їх ліквідація. Крім того, значна кількість підприємств знаходиться на межі платоспроможності і працює зі збитками, що може призвести до банкрутства в майбутньому. Підприємства-банкрути є в кожному регіоні України, банкрутами стають як малі, так і великі підприємства. Особливо гострою проблема неплатоспроможності і банкрутства є для підприємств сільськогосподарської галузі, оскільки понад 50% підприємств закінчили 2007 рік зі збитками і така тенденція спостерігається протягом останніх десяти років.

Банкрутство окремого суб’єкта господарювання має суттєві негативні наслідки на всіх рівнях економіки: на мікрорівні – для власників і робітників підприємства – через фінансові втрати; на мезорівні – для регіону, в якому працює підприємство, через порушення господарських зв’язків підприємства-банкрута з партнерами і зниження економічних показників регіону; на макрорівні – для держави в цілому в зв’язку з порушенням макроекономічної рівноваги та зниженням обсягу ВВП і, як наслідок, зменшенням доходів державного бюджету.

Подолання проблеми банкрутства залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві та розробки і впровадження відповідних антикризових заходів, що дозволять подолати кризу, відновити ліквідність і платоспроможність та запобігти процедурі банкрутства і ліквідації підприємства. Теоретичні основи антикризового управління підприємством і широке коло питань, пов’язаних з розробкою моделей оцінки схильності підприємства до банкрутства, відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких варто виділити таких авторів, як: В.А. Забродський, М.О. Кизим, О.О. Терещенко, А.В. Череп, Р. С., Е. Альтман, У. Бівер, Р. Лис та ін.

Більшість сучасних українських підприємств знаходяться в кризовому стані, який вимагає впровадження активних антикризових заходів. Це вимагає від менеджменту підприємства конкретних скоординованих дій з виходу з нього. Для цього необхідне чітке розуміння процесів, що протікають на даний момент на підприємстві. У зв'язку з цим виникає необхідність у визначенні суті концепції активного антикризового управління, на яких стадіях розвитку кризи його необхідно застосовувати і за допомогою яких фінансових процедур, що існують на даний момент, його необхідно здійснювати.

Дослідженням системи антикризового управління, а зокрема активного антикризового управління займалися багато учених – економісти, серед яких О.О.Терещенко, В.О.Василенко, Градов А.П., Грязнова А.Г. Іванов Г.П., Кошкін В.І., Дмитренко А.І. та інші. Всі вони сходяться на тому, що система антикризового управління потребуе подальшого розвитку з урахуванням розвитку економічних відносин.

В наукових працях не знайшли належного відображення питання, пов’язані з проблемами нечіткості класів кризи, оскільки розроблені моделі базуються на припущенні, що класи кризи є чіткими множинами, які не перетинаються. Це суттєво знижує якість існуючих моделей, так як на практиці підприємство поступово переходить з одного класу кризи в інший, а отже, класи кризи мають нечіткі границі.

На сьогоднішній день для більшості українських підприємств характерним є більш або менш однакове коло проблем: зміна економічного середовища, в якому вони існують; втрата традиційних ринків збуту власної продукції; зміна системи планування і, як результат – порушення ритмічності виробничої діяльності; нестабільність правового поля. Крім того, процес приватизації також призвів до корінної зміни принципів управління підприємством, зачепив основи його існування. В ході приватизації держава втратила роль адміністратора, передав її акціонерам та виконавчому органу управління – правлінню на чолі з головою. Саме ж підприємство опинилося в агресивному ринковому середовищі. З одного боку, вчорашні дружні колеги по галузі перетворилися на підступних конкурентів, з іншого – на утворений ринок хлинула більш якісна та часто більш дешева продукції іноземних виробників. По суті, у багатьох підприємств, в наслідок приватизації, так і не з’явився реальний господар, зацікавлений в розвитку підприємства і в стабільній його роботі. Це далеко не повний перелік проблем, які для багатьох українських підприємств стали причиною банкрутства і ліквідації.

Об’єктом дослідження є аналіз, методи розрахунків, та напрямки зниження ризику банкрутства підприємств (на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «РОСКО»).

Предметом дослідження є теоретична та практична база дослідження неплатоспроможного підприємства.

Мета роботи – дослідити теоретичні основи діагностики банкрутства підприємства; провести аналіз фінансового стану підприємства; надати пропозиції щодо шляхів вирішення, попередження, виходу підприємства з фінансової кризи.

Методи дослідження: економічний, статичний аналіз та аналіз фінансового стану підприємства.

Завдання:

1. Дати визначення економічної сутності та причин, що спричиняють банкрутство.
2. Розкрити методичне забезпечення діагностики банкрутства.
3. Провести аналіз фінансового стану підприємства.
4. Провести діагностику ймовірності банкрутства ТОВ «РОСКО».
5. Надати пропозиції щодо попередження та виходу підприємства з фінансової кризи.

**РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА**

**1.1 Економічна сутність та причини банкрутства підприємства**

У працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів досліджувалося широке коло питань стосовно аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. Засновниками розробки та розвитку цього питання вважають представників англо-американської школи (Р. Сміт, представники фірми Дюпон, Дж. Хорріган та інші), до науковців, які досліджували фінансовий стан підприємства, можна зарахувати таких, як В.В. Ковальов, А.Д. Шеремет, С.Б. Довбні, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропивного.

У згаданих працях дедалі більше можна помітити відмінності в розумінні фінансового стану підприємства або ж повторюються трактування, зроблені раніше, тому й існує необхідність уточнити це поняття. Дослідження офіційних методик і положень та розробок щодо трактування поняття «фінансовий стан підприємства» свідчить про їх різноманіття й неузгодженість, що підтверджується нижчевикладеним.

Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. №22, сутність цього поняття визначено так: «фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризуються системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів».

Дуже близьким до реальної сутності поняття «фінансовий стан підприємства» є визначення, яке надається в Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємства, що підлягають приватизації, затвердженому наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. №49/121. У ньому знаходять відображення характеристики, що є дуже важливими в цьому питанні, - спроможність підприємств фінансувати різні види діяльності, реальні та потенційні можливості.

Щодо визначення поняття фінансового стану підприємства науковцями, то більшість із них повторює трактування цього поняття Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Не можна не погодитися з думкою А.Д. Шеремета та, Р.С. Сайфуліна, Є.В. Негашева про те, що фінансовий стан підприємства виражається у співвідношенні коштів підприємства і їх джерел. Не уточнюється також визначення сутності поняття фінансового стану підприємства в авторів О.П. Крайника, З.В. Клепникова. Ними дано таке визначення: «Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні можливості підприємств». Тобто, вони повторили суть поняття, яке наведене в Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.

У ході дослідження різних трактувань категорії «фінансовий стан підприємства» можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства – це реальна і потенційна спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку, фінансування потенційних можливостей, погашення зобов’язань перед державою, підприємствами. Тобто, його слід розуміти, насамперед, як фінансову спрожність підприємства.

Необхідно розрізняти поняття “неплатоспроможність” і “банкрутство”, адже останнє є наслідком першого. Згідно чинного законодавства Україні неплатоспроможністю є - “неспроможність суб’єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого рядок їх сплати грошові зобов’язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності” [1].

На наш погляд, банкротство є негативним наслідком кризи, яка викликана неефективною діяльністю підприємства по її усуненню, що призводить до порушення фінансових відносин і як, слідство ставить під загрозу подальше існування підприємства.

Факт банкрутства підприємства не означає, що збитки нестимуть тільки його власники, але також кредитори, партнери, споживачі і так далі Крім того, банкрутство є одним з чинників макроекономічної нестабільності, оскільки зменшуються податкові платежі до бюджету, збільшується число безробітних, формується негативний мультиплікативний ефект.

Класифікація банкрутства проводиться по таких критеріях як:

* навмисність дій певних осіб відносно доведення підприємства до процедури банкрутства (навмисне і ненавмисне банкрутство);
* невідповідність стану активів підприємства їх реальному змісту (реальне, фіктивне і приховане банкрутство).

У першому випадку банкрутство може виникнути в результаті навмисних дій керівництва і власників, що пов'язане з витяганням певних вигод – умисне банкрутство. Ненавмисне банкрутство виникає в результаті неефективної господарської діяльності.

У другому випадку розрізняють:

* реальне банкрутство – активи підприємства відповідає їх реальному негативному стану. Реальне банкрутство може виникнути в результаті навмисних і ненавмисних дій;
* фіктивне банкрутство – активи підприємства не відповідають їх фактичному стану. Фіктивне банкрутство є наслідком навмисних дій групи осіб, переслідуючих мету банкрутства, за допомогою виведення або приховання активів. Однак фіктивне банкрутство може бути і спробою повного або часткового спасіння вкладеного капіталу за розумів неможливості здійснення господарської діяльності чи виникнення форс-мажорних обставин;
* приховане банкрутство – активи підприємства не відповідають їх фактичному стану. Даний вид є протилежним фіктивному банкрутству, оскільки його метою не є припинення діяльності підприємства, а навпаки приховання інформації про реальний фінансовий стан з метою продовження його діяльності.

Фіктівне, приховане та умисне банкрутство є кримінальними злочинами, тому кваліфікаційні ознаки таких дій і відповідальність за них регламентуються кримінальним правом країни [2].

Поняття банкрутства органічно при­таманне сучасним ринковим відно­синам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити ви­моги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди. Закон України «Про банкрутство» під банкрут­ством розуміє зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установ­лений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості фірми. Одна з перших ознак руху до банкрутства - спад прибутко­вості фірми нижче за вартість її капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, пере­стають відповідати сучасним ринковим умовам гос­подарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає невигідним. Кредитори (власники облігацій, банки чи інші підприємства, які дали кредит чи відстрочку платежу та інші) одержують певні суми, визначені кредитними угода­ми, але відносна вигідність їхніх вкладень у дану фірму зменшується, а у зв'язку зі спадом вартості ак­ціонерного капіталу падає й ціна акцій, збільшується ризик неповернення коштів, у фірми виникають труд­нощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період і фірма змушена буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може ви­никнути криза ліквідності і фірма увійде в стан «технічної непла­тоспроможності». Це явище можна вже розглядати як банкрутство. Зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство мож­на за 1,5-2 роки до появи його очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування «ціни підприємства» на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості фірми або збільшення середньої вар­тості зобов'язань означає зниження її ціни. Ціна фірми - це при­ведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціо­нерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна фірми може впасти нижче за суму зобов'я­зань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал «зникає». Ось це і є повне банкрутство - банкрутство акціонерів. Ціна фірми може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна фірми, а ліквідація фірми стає вигіднішою за її експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають свій капітал.  
Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи: зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) вра­хувати; внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві. Результатом одночас­ного впливу всіх чинників є настання банкрутства.

Зовнішні причини банкрутства:

* політичні;
* соціально-економічні;
* науково-технічні;
* зовнішньоекономічні.

Внутрішні причини банкрутства:

* брак стратегічного плану розвитку;
* низька якість менеджменту;
* недосконалість механізму ціноутворення;
* збільшення дебіторської заборгованості;
* утримання зайвих робочих місць;
* технологічна неузгодженість процесу виробництва;
* брак довготермінового інвестування;
* дефіцит власних оборотних коштів;
* нераціональна організаційна структура.

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національни­ми. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки за­гальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнарод­ного капіталу та ін. Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвину­тою економікою та сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 - внутрішніми при­чинами. Очевидним є й те, що фактори банкрутства для вітчизня­них підприємств є іншими, похідними від кризового стану націо­нальної економіки.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична не­стабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств пере­довсім через недосконалість законодавчої бази. На сучасному етапі дуже уповільнився розвиток науки і техніки знов-таки через гли­боку кризу в інвестиційній сфері. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в бага­тьох підприємствах України.

Рух до кризового стану починається в момент виникнення ку­мулятивного зростання величини відхилення тих чи інших показників, які характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування фірми, від довгострокових тенденцій динамі­ки цих показників. Наприклад, якщо обсяг продажу товару коли­вався в межах ±3% середньомісячної величини від середньо квартальної, а наступного місяця впав на 10% і негативна тенденція наростає, то маємо вже певні симптоми кризового стану. Процес зростання процентних ставок і цін зумовлює подорож­чання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, яке випереджає підвищення цін на готову продукцію, збільшує за інших од­накових умов кредиторську заборгованість підприємства. Усе це потребує додаткових кредитних ресурсів і, як наслідок, призводить до негативних змін у структурі зобов'язань підприємства через підвищення середньої вартості пасивів.

У дальшому наростають кризові явища (більш явні ознаки бан­крутства), які зумовлено різкими змінами структури балансу підприємства, а саме: труднощі з готівкою та різке зменшення гро­шових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження її теж може бути негативним явищем, бо свідчити­ме про труднощі зі збутом, зростання запасів готової продукції); збільшення кредиторської заборгованості; зниження обсягів про­дажу (хоча перед ліквідацією підприємства можливий повний роз­продаж його продукції). Крім того, характерною є затримка з по­данням звітності, наявність конфліктних ситуацій на підприємстві. Банкрутство може виникнути на кожному з етапів життєвого циклу конкурентної переваги фірми (ЖЦКПФ). Дослідники нази­вають такі основні фактори, що сприяють банкрутству фірми.

Першим детермінантом є параметри факторів виробництва. Вплив цих факторів спостерігається на всіх стадіях (етапах) жит­тєвого циклу КПФ, але особливо важливі вони на стадії зароджен­ня. На даній стадії є сім причин, унаслідок дії яких фірма може зазнати банкрутства:

* неправильне визначення місії фірми та її виробничого профілю;
* низькі підприємницькі здібності власника (власників) фірми;
* низька кваліфікація управлінського персоналу фірми;
* неадекватний маркетинг;
* велика частка позикового капіталу;
* низька кваліфікація виконавців (робітників, інженерів і т. п.);
* неадекватність трансакційних витрат.

Наступним етапом життєвого циклу КПФ є прискорення зрос­тання. Даний етап характеризується тим, що фірма має добрий попит на свою продукцію, сильну маркетингову стратегію, високу кваліфікацію управлінського персоналу, що дає змогу процвітати та збільшувати виробництво. У цій ситуації для фірми є небезпеч­ною тільки велика частка позикових коштів у загальній масі капі­талу, що використовується. Фірма може своєчасно не забезпечити виплат своїм кредиторам і збанкрутувати.[4]

На етапі уповільнення зростання загрозу банкрутства створю­ють: погане використання оборотного капіталу, втрата гнучкості в управлінні, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат. Рівень використання капіталу можна визначити, аналізуючи коефіцієнти ліквідності активів. Швидкість обороту коштів, тобто , швидкість перетворення їх на гроші, безпосередньо впливає на ї платоспроможність підприємства. Брак гнучкості в управлінні призводить до неефективних уп­равлінських рішень, несвоєчасного прийняття таких і, як наслідок, до збільшення витрат на управління та до втрат прибутку від не­адекватного й несвоєчасного реагування на зовнішні та внутрішні відхилення.

Етап зрілості характеризується стабільним станом фірми, ста­більним прибутком, насиченням усіма виробничими ресурсами. На цьому етапі небезпечною є низка таких факторів: високий ступінь неліквідності оборотного капіталу, старіння основного капіталу, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат. Так, фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння основного капіталу призводить до зниження продуктивності праці, як порівня­ти з іншими фірмами, до втрати конкурентної переваги фірми, а внаслідок цього - до банкрутства. На етапі спаду виробництва діють ті самі фактори, що й на етапі зрілості. Але стан погіршується загальним незадовільним фінансовим становищем суб'єкта господарювання. Він втрачає споживачів, а негативна дія внутрішніх факторів може призвести до прискореного його банкрутства.

Наступним детермінантом є рівень галузевої конкуренції. Збільшення конкурентних переваг інших фірм галузі може бути каталізатором банкрутства фірми на будь-якому етапі ЖЦКПФ. Цей процес свідчить про те, що інші фірми використовують ліпші тех­нології, маркетингову стратегію та управлінські кадри. Відставан­ня фірми погіршує її становище на ринку і також може призвести до банкрутства. Вплив державної політики є важливим фактором, що впливає на розвиток та функціонування фірми через фіскальну та кредит­но-грошову системи. [11]

**1.2 Загальна характеристика методичного забезпечення діагностики банкрутства**

Методичне забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства характеризується великою різноманітністю підходів та інструментів її проведення. Практично кожне дослідження зарубіжних та вітчизняних фахівців з фінансового аналізу та антикризового управління містить викладення різноманітних методичних прийомів, які можуть використовуватися для здійснення цієї роботи. Наявність різноманітних методик діагностики кризових явищ підприємства обумовлює доцільність їх системної класифікації, яка надасть можливість об'єднати різноманітні методичні підходи в окремі групи, визначити спільні проблеми та недоліки, що притаманні окремим розробкам (рис. 1.1).

Залежно від статусу методичні підходи до проведення діагностики поділяються на державні (обов'язкові) та наукові (рекомендаційні).  
Державні методики проведення діагностики фінансового стану та загрози банкрутства затверджуються Міністерством фінансів України, Агентством з питань банкрутства, іншими державними органами та є обов'язковими для використання в певних ситуаціях, перелік яких визначено.

В Україні прикладом державних методик є: „Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій", яка затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству № 37 від 21.03.1997 p..

Її цільове призначення - надання методичної допомоги фахівцям Агентства, спеціалістам міністерств, відомств, податкових органів тощо стосовно прийняття рішення про визнання структури балансу підприємства задовільною (незадовільною), підприємства - платоспроможним (неплатоспроможним), подання пропозицій щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій; „Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства", затверджені наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001р. №10.

Методичне забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства

Залежно від

статусу

державні методики (обов’язкові)

наукові методики (рекомендаційні)

Залежно від характеру показників та їх інформаційного забезпечення

кількісні показники

якісні показники

змішані показники

Бухгалтерської та статистичної звітності

Управлінського обліку

комбіновані

респонденті

експертні

Залежно від напряму дослідження

фінансово-майновий стан

Результати господарсько-фінансової діяльності

організація управління

ресурсне забезпечення

комбінований підхід

коефіцієнтний підхід

агрегатний підхід

індексний підхід

Залежно від методики формування оцінюючих показників

Рис. 1.1 - Характеристика методичного забезпечення діагностики кризового стану та загрози банкрутства

Наукові методики діагностики кризи і загрози банкрутства підприємства розроблюються та пропонуються для практичного використання фахівцями - фінансовими аналітиками, спеціалістами з антикризового управління. Вони використовуються на вибір та за потреби. Як правило, існують базові (загальновідомі) та авторські (комерційні) методики. Перші широко висвітлюються в спеціальній літературі, застосовуються в навчальному процесі та науково-дослідній роботі, інші - є комерційною таємницею та нематеріальним активом консалтингових фірм, що спеціалізуються на професійній діяльності з питань антикризового управління та фінансового консультування.

Творчо розвиваючи базові методики, комерційні методичні розробки передбачають використання оригінального переліку критеріїв (показників) та стандартів оцінювання (визначення критичних меж), технології отримування експертного висновку тощо.

Залежно від напряму дослідження (функціонального спрямування оціночних показників) методичні підходи до проведення діагностики можуть бути орієнтовані на дослідження таких сфер діяльності підприємства:

* фінансово-майновий стан;
* результати господарської діяльності підприємств з окремих напрямів (операційної, фінансової, інвестиційної);
* організація управління підприємством;
* ресурсний потенціал підприємств;
* комбінований підхід (збалансована система діагностичних показників у розрізі різних аспектів діяльності підприємства, наприклад ресурсна, клієнтська, фінансова, менеджерська складова).

Найбільш коректним та доцільним для використання слід вважати комбінований підхід, який дає можливість узагальнити усі складові виникнення та перебігу кризових явищ. Найменш вдалим варіантом є використання тільки фінансових показників, які обчислюються на підставі балансу підприємства, оскільки вони лише констатують становище, що склалося, і не дають змоги встановити фактори, які його спричинили. Навіть для експрес-діагностики доцільним є сумісне використання фінансових та економічних показників.  
Залежно від інформаційного забезпечення діагностики існуючі методичні підходи до її проведення можуть передбачати використання виключно кількісної, якісної або змішаної інформації (сумісне використання кількісних та якісних показників діяльності підприємства).

Найбільш продуктивним є третій підхід, оскільки окреме застосування тільки кількісної (об'єктивної) або тільки якісної (суб'єктивної) інформації має суттєві недоліки, які можуть бути нівельовані за умов спільного використання.  
Основним недоліком кількісної інформації є, по-перше, її статичність, оскільки більшість оціночних показників розраховується за даними звітності підприємств на певну дату або за період діяльності, по-друге, можлива некоректність, зумовлена неадекватним бухгалтерським обліком та звітності або цілеспрямованими діями керівництва підприємства щодо її викривлення, по-третє, застосування тільки кількісних показників не завжди забезпечує ранню діагностику, виявлення передвісників кризи та не забезпечує можливості коректно визначити фактори, що її зумовлюють.

Перелік та методика збирання якісної інформації визначається особою, що проводить діагностику, а отже, залежить від її особистих професійних якостей, досвіду роботи, коректності організації збирання інформації, відвертості відповідей опитуваних фахівців тощо, тобто висновок стосовно глибини кризових явищ має суб'єктивний характер банкрутства підприємства. Залежно від джерел інформації, які використовуються для розрахунку кількісних показників, виокремлюються методичні підходи, що базуються на використанні:

* виключно затверджених форм фінансової та статистичної звітності підприємств;
* поєднання інформації форм фінансової та статистичної звітності з матеріалами оперативного та управлінського обліку підприємств.

Перший підхід використовується для проведення експрес-діаг-ностики, тобто для попередньої, негайної та зовнішньої діагностики, яка доступна широкому колу зацікавлених осіб та може здійснюватися навіть без згоди оцінюваного підприємства, на базі його публічної звітності.  
Другий підхід використовується для поглибленої (фундаментальної) діагностики та передбачає в обов'язковому порядку допуск експерта-діагноста до внутрішньої інформації стосовно діяльності підприємства. Безумовно, перелік оціночних показників, що використовується в цьому випадку, може бути досить широким та різноплановим.

Якісні показники, які використовуються в перебігу діагностики, також можуть мати різні джерела отримання: особисті спостереження експерта-діагноста, опитування різного кола респондентів (керівники та фахівці самого підприємства, усі робітники підприємства, власники, банківські фахівці, найбільші споживачі та постачальники, незалежні експерти тощо).  
Найбільш коректним та доцільним для використання є комбінований підхід, оскільки він дає можливість узагальнити усі складові виникнення та перебігу кризових явищ. Найменш вдалим варіантом методичного забезпечення діагностики є використання тільки фінансових показників, які обчислюються на основі балансу підприємства, оскільки вони лише констатують становище, що склалося, і не дають змоги встановити фактори, що його спричинили. Навіть для експрес-діагностики доцільним визнається сумісне використання фінансових та економічних показників.

Залежно від методики визначення оціночних показників  
можуть бути виділені такі методичні підходи:

* коефіцієнтний підхід, який передбачає розрахунок та використання різноманітних коефіцієнтів (відносних показників), що обраховуються шляхом порівняння певних абсолютних показників (наприклад, коефіцієнт абсолютної ліквідності, фінансової автономії, прибутковості тощо);
* індексний підхід, який передбачає розрахунок динамічних показників зміни стану об'єкта дослідження у часі (темп зростання, приросту тощо); у перебігу діагностики предметом дослідження може бути як одиничний індекс (оцінка значення відносно одиниці), пара індексів (перевірка співвідношення між ними), так і динамічний ряд індексів за певний період, вивчення якого дозволить визначити швидкість уповільнення або прискорення відповідних процесів;
* агрегатний підхід, суть якого полягає в обчисленні оціночних агрегатів - абсолютних оціночних показників, що розраховуються за спеціальними методиками, наприклад нормальні джерела фінансування запасів, нетто-результат експлуатації інвестицій, результат господарсько-фінансової діяльності тощо; у перебігу дослідження провадиться порівняння абсолютних значень певних пар агрегатів або перевірка їхньої позитивності.

Залежно від методики дослідження оціночних показників знайшли розповсюдження такі методичні підходи:

* динамічний (ретроспективний) аналіз певних показників, який передбачає їх вивчення в динаміці;
* порівняльний аналіз, підґрунтям якого є зіставлення фактично досягнутого значення показника із середньогалузевим або середнім по групі аналогічних підприємств;
* еталонний аналіз, проведення якого передбачає порівняння фактично досягнутого значення показника з певним еталоном (стандартом), який визначено як допустима (критична) межа його зміни.

За засобом обробки інформації методичні розробки з питань діагностики кризового стану та загрози банкрутства поділяються на ручні (неавтоматизовані) та автоматизовані. Останні передбачають виконання усіх необхідних розрахунків та отримання діагностичного висновку на базі застосування ЕОМ шляхом використання спеціально розроблених програмних продуктів. Застосування автоматизованих діагностичних систем значно спрощує та прискорює процедуру діагностики, дає можливість використовувати сучасний математичний апарат для обробки інформації, накопичувати інформацію в базах знань та використовувати її для подальших досліджень.

**1.3 Методичні аспекти побудови та використання моделей діагностики банкрутства**

Якість діагностики загрози банкрутства визначається насамперед набором оціночних показників (об'єктів дослідження), що використовуються для отримання експертного висновку. Саме тому розробці переліку таких показників та обґрунтуванню доцільності їх застосування присвячено чимало досліджень іноземних та вітчизняних дослідників. Оскільки донині не існує єдиного загальновизнаного переліку оціночних коефіцієнтів-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства, кожен дослідник-теоретик та суб'єкт діагностування-практик підходять до вирішення цього завдання індивідуально.  
Найбільшого поширення набув коефіцієнтний підхід, в перебігу якого об сктамн дослідження виступають різноманітні коефіцієнти — різноманітні відносні показники, що розраховуються шляхом порівняння між собою певних абсолютних показників господарсько-фінансової діяльності підприємств, інформація про які міститься у різноманітних видах звітності та обліку.  
Формування системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства повинно базуватися на наступних методологічних принципах:

1. Адекватність системи показників завданням діагностичного дос  
   лідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку кризи та її окремих фаз, здійснення діагностики наявності передумов для її поглиблення або послаблення(переборення).
2. Наявність інформаційного забезпечення для розрахунку значення показників, проведення динамічного та порівняльного аналізу.
3. Можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників-індикаторів кризи, що забезпечує тотожність їх економічного розуміння та тлумачення при використанні різними фахівцями-експертами.
4. Можливість накопичення статистичної бази стосовно рівня та динаміки зміни показників, що з часом стане інформаційною передумовою розробки спеціальних критеріальних моделей (рей-тингових систем) діагностики кризи та загрози банкрутства.
5. Охоплення показниками усіх найважливіших напрямів (сфер) оцінки фінансового стану підприємств, в яких можуть знаходити віддзеркалення кризові явища, що притаманні їх діяльності, або передумови для їх появи.
6. Оптимальна чисельність показників з кожного напряму дослідження, виключення зі складу системи показників, що дублюють один одного (тобто за цими показниками можна отримати тотожний за економічним змістом аналітичний висновок).
7. Можливість чіткого та однозначного визначення негативного значення (критеріальної межі) або негативної динаміки (напряму зміни), які можуть використовуватись як база для ідентифікації кризового стану або передумов для його появи в майбутньому.

Враховуючи визначені методологічні принципи, на рис. 1.2 представлена декомпозиція системи показників-індикаторів кризового стану та загрози банкрутства за такими класифікаційними ознаками, як інформаційне забезпечення розрахунку, функціональне спрямування, призначення (сфера застосування). Виходячи з інформаційного забезпечення розрахунку показників-індикаторів, виокремлюються показники експрес- та фундаментальної діагностики. До складу показників експрес-діагностики включають оціночні показники, що розраховуються тільки на підставі затверджених форм фінансової, статистичної та податкової звітності підприємства. Ці показники можуть бути швидко розраховані будь-яким стороннім дослідником (органами державного контролю, кредиторами, господарськими партнерами тощо).

Фундаментальна діагностика здійснюється спеціалістами самого підприємства або за його згодою відповідними фахівцями. Тому розрахунок показників фундаментальної діагностики потребує більш складного інформаційного забезпечення у вигляді матеріалів управлінського обліку та результатів спеціальних обстежень.

У складі показників експрес-діагностики залежно від виду звітності, що використовуються, можна відокремити наступні аналітичні підсистеми:

* показники, які розраховуються щоквартально та за підсумками року виключно на базі даних фінансової звітності;
* показники, розрахунок яких базується на спільному використанні форм фінансової та статистичної звітності, зокрема ф.№1-Б „Звіт про фінансові результати, дебіторську та кредиторську заборгованість" (місячна), яка містить інформацію про обсяг простроченої кредиторської заборгованості підприємства;
* показники, які розраховуються на базі податкової звітності; на відміну від 2-х попередніх підсистем ці показники розраховуються за матеріалами податкового обліку та передбачають використання специфічних показників, перелік та методика розрахунку яких визначена відповідними нормативно-інструктивними матеріалами.

Платоспроможність

Оборотність

Коефіцієнт негайної (абсолютної) ліквідності

Загальний коефіцієнт покриття

Платіжний коефіцієнт покриття

Рівень операційної платоспроможності

Рівень ліквідності простроченої заборгованості

Середній індекс ліквідності обігових коштів

Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами

Рівень простроченої заборгованості

Коефіцієнт фінансової автономії

Коефіцієнт заборгованості

Коефіцієнт фінансового левириджу

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості

Оборотність обігових коштів

Оборотність товарно-матеріальних цінностей

Оборотність дебіторської заборгованості

Тривалість операційного циклу

Оборотність кредиторської заборгованості

Тривалість фінансового циклу

Чиста рентабельність власного капіталу

Звичайна рентабельність власного капіталу

Рентабельність активів

Рентабельність обороту

Рентабельність операційних витрат

Рівень витрат власного капіталу

Стан та структура капіталу

Прибутковість

Рис. 1.2 - Система оцінюючих показників-індликаторів кризового стану та загрози банкрутства підприємства за функціональним спрямуванням

Виходячи з функціонального спрямування, показники-індикатори кризи традиційно об'єднуються у 4-ти підгрупи:

* стан ліквідності,
* структура капіталу,
* оборотність,
* рентабельність.

Перелік показників кожної групи є достатньо різноманітним та дискусійним. Більш того, в різних дослідженнях пропонуються різні назви одного показника (за однакового алгоритму) та різні алгоритми розрахунку (за однакової назви). Для підприємств, акції яких котуються на фондовій біржі, з часом (при масових трансакціях з приводу купівлі-продажу акцій) доцільним є використання і 5-ої підгрупи показників за функціональним спрямуванням - „ринкової активності", які базуються на використанні такого специфічного показника як курсова вартість акції та ринкова вартість власного капіталу.

Залежно від призначення (сфери застосування) показників виокремлюються показники поточної і майбутньої загрози банкрутства. Розрахунок показників поточної загрози банкрутства дає змогу оцінити загрозу порушення передбачених законодавством про банкрутство термінів виконання фінансових зобов'язань (задоволення претензій кредиторів) за рахунок наявних високоліквідних активів або наявність передумов для ініціювання судових процедур (з боку кредиторів - наявність заборгованості, термін сплати якої минув, з боку самого підприємства - поточна збитковість та часткова втрата власного капіталу). До складу цієї групи доцільно включати показники, що мають еталонний мінімум або критичне значення. Якщо рівень цих показників нижчий еталонного (критичного) - поточний стан підприємства діагностується як неблагополучний, а рівень поточної загрози банкрутства - високий.

Оцінка рівня майбутньої загрози банкрутства може здійснюватися за допомогою дослідження динаміки показників структури капіталу, оборотності та прибутковості за ряд періодів. Стабільна тенденція до зниження рівня цих показників свідчить про зростаючу загрозу банкрутства підприємства, що може реалізуватися в майбутньому періоді. Порівняння абсолютних значень показників із се-редньогалузевим дає можливість встановити, як швидко „відкладена загроза банкрутства" може стати наявною. Діагностика кризового стану та виявлення загрози банкрутства на базі використання фінансових коефіцієнтів передбачає: розрахунок їх величини, проведення горизонтального, порівняльного та еталонного аналізу, підготовку аналітичного висновку.

Найбільш популярним прийомом діагностування є еталонний аналіз, який передбачає порівняння фактичних значень певних оціночних показників з еталонним значенням, яке встановлено у певному нормативному акті або є результатом певних статистичних досліджень.

Таблиця 1.1 - Рівні платоспроможності відповідно до методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва стану | Визначення | Економічний критерій наявності |
| 1.Поточна неплатоспроможність | Фінансовий стан підприємства, при якому через випадковий збіг обставин суми наявних у нього коштів та високоліквідкнх активів недостатньо для погашення поточного боргу (виконання зобов'язань перед кредиторами після терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, сплати податків і зборів). При наявності на будь-яку дату відповідає законодавчому визначенню „неспроможне підприємство", на початок та кінець кварталу- „ боржник» | Ш<0  Пп = А040 + А045 +А220 +А230 + А240  (наявні грошові кошти)  - П620 (в частині прострочених поточних зобов’язань) |
| 2.Критична неплатоспроможність | Фінансовий стан підприємства, при якому на початок і в кінці звітного кварталу, що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, має місце невиконання нормативних значень коефіцієнта покриття (Аи) та коефіцієнта забезпеченості власними коштами (Аз). Відповідає законодавчому визначенню «потенційний банкрут». | ПП<0  Аи<1.5  Аз<0.1  Кп=А220 (оборотні активи):П620 (поточні зобов’язання) |

Необхідно зазначити, що в нормативно-інструктивних матеріалах, прийнятих різними відомствами України (Комісією з цінних паперів та фондової біржі, Національним банком України, Міністерством фінансів України, визначені еталонні (рекомендовані) значення певних фінансових коефіцієнтів, які суттєво різняться між собою. Це ще раз підтверджує, що використовувати цей методичний прийом діагностики слід надзвичайно обережно, оскільки еталонні значення, як правило, не мають відповідного обґрунтування чи статистичного підтвердження.

Ідея створення моделей для прогнозування банкрутства підприємств на основі використання статистичного апарату та теорії ймовірності народилася на початку 30-х років XX століття, в роки Великої депресії. Саме тоді в Західній Європі та Америці банкрутство великої кількості підприємств і необхідність захисту інтересів інвесторів та інших суб'єктів ринку від загрози фінансових втрат обумовили зацікавленість у розробці інструментарію, який би дав змогу заздалегідь визначити „проблемні підприємства" та провадити відносно них відповідну фінансову політику.

Внаслідок створення статистичних моделей прогнозування банкрутства зацікавлені особи отримують простий та ефективний інструмент, при застосуванні якого є можливість з певною ймовірністю стверджувати, чи збанкрутує підприємство протягом певного періоду часу, чи ні. Простота використання статистичних моделей полягає в їх чисельному визначенні, тобто в отриманні чисельного показника вірогідності банкрутства на основі обробки певного обсягу економічної та фінансової інформації оцінюваного підприємства.

Серед різних початкових досліджень поведінки коефіцієнтів, що попереджають крах фірми, були праці A. Winaror і R.F. Smith, які вивчили 183 фірми, що відчували фінансові складнощі протягом 10 років (до 1931 p.). Дослідники дійшли висновку, що коефіцієнт співвідношення між чистим обіговим капіталом та сумою активів був одним з найбільш точних і надійних показників банкрутства. Fitzpatrick P.J. аналізував 3- і 5-річні тренди 13 коефіцієнтів у 20 фірмах, що збанкрутували в 1920-1929 pp. Порівнюючи їх з показниками контрольної групи, він дійшов висновку, що з 19 успішно діючих фірм всі аналізовані коефіцієнти деякою мірою передбачають кризу. Однак виявилось, що найкращими показниками є співвідношення „прибуток / чистий власний капітал" і „чистий власний капітал / сума заборгованості".

C.L. Merwir вивчив досвід 939 фірм в 1926-1936 pp. Проаналізувавши декілька основних коефіцієнтів, він з'ясував, що З коефіцієнти були найбільш прийнятними для передбачення припинення діяльності фірми за 4-5 років заздалегідь. Це такі, як коефіцієнт покриття, відношення чистого обігового капіталу до суми активів і чистого власного капіталу до суми заборгованості. Вони характеризуються низхідними трендами перед припиненням діяльності і весь час показують значення нижче нормального рівня. Зосереджуючи свою увагу на досвіді компаній, деякі дослідники відчули складності з виплатою заборгованості та банківських кредитів. Hickman W.B. вивчив досвід випуску корпоративних облігацій 1900-1943 pp. і дійшов висновку, що коефіцієнт покриття відсоткових виплат (разів) і відношення чистого прибутку до обсягу продажу є досить корисним прогнозом невиконання умов випуску облігацій.  
Застосовуючи більш складну статистичну методику, ніж була у попередників, Beaver W.H. довів, що фінансові коефіцієнти виявились корисними для прогнозування банкрутства і невиконання зобов'язань по облігаціях не менш як за 5 років до краху. Він визначив, що коефіцієнти можна використовувати для точного розмежування фірм, які відчувають крах і уникають його в значно більшому ступені, ніж це можливо при випадковому прогнозі.  
Одним з його висновків було те, що і в короткостроковій, і в довгостроковій перспективі відношення потоків грошових коштів до суми заборгованості було найкращим прогнозом, на другому місці були коефіцієнти структури капіталу, на третьому - коефіцієнти ліквідності, а найгіршими - коефіцієнти оборотності.

З початку 60-х років минулого століття до теперішнього часу-центр уваги теоретиків та практиків антикризового управління діяльністю підприємств перемістився на розробку багатомірних статистичних моделей, що прогнозують вірогідність ліквідних ускладнень та загрозу банкрутства на основі певної системи показників господарсько-фінансової' діяльності. Новий підхід до розв'язання проблеми прогнозування банкрутства пов'язаний з ім'ям відомого дослідника Едварда Альтмана. Внесок Е.Альтмана до проблеми діагностики банкрутства необхідно розглядати в двох аспектах. По-перше, з ім'ям Е. Альтмана пов'язаний перехід від пошуку одномірних індикаторів кризи та банкрутства фірм до розробки багатомірної системи діагностики. Розглядаючи банкрутство як наслідок критичного порушення фінансової рівноваги, Е.Альтман висунув та апробував припущення стосовно неможливості оцінки такого багатомірного явища за допомогою єдиного показника, оскільки наслідки порушення фінансової рівноваги можуть виявляти себе через погіршення різноманітних показників діяльності підприємства. По-друге, Е. Альтман є засновником технології розробки бага-тофакторної статистичної моделі прогнозування банкрутства на базі застосування багатофакторного дискримінантного аналізу (БДА).

БДА як статистичний метод дослідження був відомий ще до досліджень Е.Альтмана, але застосовувався переважно в біологічних та психологічних науках. Використання цього методу надає можливість здійснювати класифікацію деякої сукупності об'єктів на дві або більше груп залежно від їхніх індивідуальних характеристик. Особливістю цього методу є формування функції, яка характеризує взаємозв'язок між зміною кількісних характеристик та якісною ознакою відповідної групи. Наприклад, на базі використання інформації лабораторних досліджень внутрішніх органів людини можливо встановити її стать (чоловік або жінка) та вік (у межах визначених діапазонів).  
Використання БДА передбачає: визначення кількості вихідних груп, що мають бути утворені, та їх якісних характеристик; формування інформаційної бази дослідження, тобто визначення залежності між деякою сукупністю кількісних характеристик масиву об'єктів дослідження та їх якісною ознакою; використання математичного апарату Б ДА, що дає змогу знайти лінійну комбінацію характеристик, яка найкращим чином поділяє сукупність на певні групи.

Запропонований метод діагностики було використано й іншими дослідниками, що обумовило розробку чисельних статистичних моделей діагностики банкрутства та фінансових ускладнень (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Приклади побудови дискримінант них моделей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Назва моделі | Модель | Умовні позначення | Характеристика значення Z |
| Модель Спрінгейта | Z=1.03X1+3.07X2+0.66X3+0.4X4 | Х1 – робочий (обіговий) капітал/загальна вартість активів;  Х2 – прибуток до сплати податків та процентів/загальна вартість активів;  Х3 – прибуток до сплати податків/короткострокова заборгованість;  Х4 – обсяг продажу/загальна вартість активів. | Якщо Z<0.862 підприємство є потенційним банкрутом. |
| Показник платоспроможності Z Конана і Гольдера | Z=-0.16X1+0.22X2+0.87X3+0.10X4+0.24X5 | Х1 – дебіторська заборгованість+грошові кошти/зобов’язання;  Х2 – постійний капітал/всього пасивів;  Х3 – фінансові витрати/виручка від реалізації;  Х4 – витрати на персонал/додана вартість;  Х5 – валовий прибуток/залучений капітал. | Z = 0.210 вірогідність 100%  Z = 0.480 вірогідність 90%  Z = 0.002 вірогідність 80%  Z = -0.026 вірогідність 70%  Z = -0.068 вірогідність 50%  Z = -0.087 вірогідність 40%  Z = -0.107 вірогідність 30%  Z = -0.131 вірогідність 20%  Z = -0.164 вірогідність 10% |
| Модель Ліса | Z = 0.063R1+0.092R2+0.057R3+0.001R4 | К1 – обіговий капітал/сума активів;  К2 – прибуток від реалізації/сума активів;  К3 – нерозподілений прибуток/сума активів;  К4 – ринкова вартість власного капіталу/позиковий капітал. | Z<0,037 – висока імовірність банкрутства. |

Наведений нище детальний аналіз методики розробки статистичних моделей прогнозування банкрутства, зокрема Z-рахунку Е.Альтмана, дозволяє визначити найважливіші умови коректного застосування таких моделей.

1. Часова відповідність, яка передбачає застосування моделі в тому періоді часу, в якому вона безпосередньо розроблена або з незначним лагом запізнення. За ЗО років після розробки моделі відбулися суттєві зміни в макро- та мікросередовищі функціонування підприємств, механізмі їх державного регулювання, податковому законодавстві, інших чинниках, що обумовлюють появу кризових явищ. Все це не може не вплинути на значення дискримінантних коефіцієнтів та перелік параметрів розробленої моделі.
2. Відповідність об'єкта оцінювання, яка передбачає застосування моделі для оцінки вірогідності банкрутства підприємств, що відповідають параметрам вибірки, зробленої для створення моделі.

Сучасна методика та інформаційна база розрахунку показників, що увійшли до моделі, суттєво відрізняються від прийомів їхньої оцінки, застосованих Е.Альтманом. Отже, за сучасних умов модель Е.Альтмана та інші аналогічні статистичні моделі для оцінки вірогідності банкрутства українських підприємств використовувати недоцільно. Отриманий результат може бути помилковим у зв'язку з існуванням зазначених вище невідповідностей. На жаль, в економічній літературі можна зустріти чисельні пропозиції „творчого" доопрацювання моделей закордонних дослідників - прийняття окремих показників нульовими, заміна окремих показників, зміна методики їх розрахунку тощо. Ці та подібні до них пропозиції не враховують економічної суті Z-рахунку як дискримінантної границі, обчисленої для певної вибірки підприємств-аналогів, що працюють за певних умов господарювання.

Для підсилення прогнозованої ролі моделі фірма „Syspas Ltol" трансформує Z-коефіцієнт в PAS-коефіцієнт (Perfomance Analysys Score - коефіцієнт аналізу діяльності), що дає змогу відстежувати діяльність компанії в часі. PAS-коефіцієнт - це відносний рівень діяльності компанії, виведений на основі її Z-коефіцієнта за певний рік, який виражений у відсотках від 1 до 100. Наприклад, PAS-коефіцієнт - 50 вказує, що діяльність компанії, яка обстежується в даному році, оцінюється \* задовільно, тоді як PAS-коефіцієнт - 10 свідчить, що лише 10% компаній перебувають у гіршому становищі (незадовільна ситуація). Підрахувавши Z-коефіцієнт для компанії, можна привести абсолютний показник фінансового становища до відносного показника фінансової діяльності. Якщо Z-коефіцієнт може свідчити, що компанія перебуває в ризикованому становищі, то PAS-коефіцієнт відображає історичну тенденцію і поточну діяльність на перспективу.

Сильною стороною такого підходу є його спроможність зіставляти ключові характеристики звіту прибутків і збитків та балансу в єдине представницьке співвідношення. Так, компанія, що одержує більші прибутки, але слабка з точки зору балансу, може бути прямо зіставлена з менш прибутковою компанією, баланс якої врівноважений. За суттю, підхід ґрунтується на тому принципі, що ціле більш цінне, ніж сума його складових. Для компаній, що мають негативний Z-коефіцієнт додатково розраховується „рейтинг ризику". Він вираховується на основі тренду Z-коефіцієнта, величини негативного Z-коефіцієнта і кількості років, впродовж яких компанія знаходилася в ризикованому фінансовому становищі. Використовується п'ятибальна шкала, в якій оцінка в 1 бал вказує на „ризик, але незначну імовірність "негайного лиха"", а 5 балів означає, що компанія знаходиться „за межами збереження колишньої форми".

Такий аналітичний підхід є практичним інструментом для оцінки ризику, що виявляється за бухгалтерськими даними. Наділений знаннями, професійний кредитний менеджер може варіювати умови угоди, уникати високих ризиків або управляти ними більш уміло і перегруповувати зусилля на перспективні компанії. В Україні метод дискримінантного статистичного аналізу також отримав поширення і визнання. Зокрема, він використаний при розробці „Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій", який затверджено наказом Міністерства фінансів України від 01.04.2003р. №247.

Порядок установлює єдині методичні засади проведення Міністерством фінансів України оцінки фінансового стану бенефіціара, а також визначення виду і розміру забезпечення для обслуговування та погашення позики, яку планується надати за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій.  
Значення інтегрального показника є результатом розв'язку дискримінантної функції, незалежними змінними в якій є окремі коефіцієнти, що характеризують різні параметри фінансового стану бенефіціара. Базовий алгоритм багатофакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника має такий вигляд: 

Z=0,97Х1 + 1,33Х2 + 0,5Х3 + 0,6Х4+

+ 2,063Х5 + 0,067Х6, - 4,15, (1.1)

де Х1 - коефіцієнт покриття;

Х2 - коефіцієнт фінансової автономії;

Х3 - коефіцієнт оборотності вкладеного капіталу;

Х4 - рентабельність операційного продажу за грошовим потоком;

Х5 - коефіцієнт рентабельності активів за грошовим потоком;

Х6 - коефіцієнт відношення позичкового капіталу до чистої виручки від реалізації (зі знаком мінус).

Для нейтралізації надмірного впливу коефіцієнта оборотності вкладеного капіталу на результати аналізу в розрахунках максимальне його значення запропоновано приймати: для оптової і роздрібної торгівлі, готелів і ресторанів - фактичне значення; для харчової промисловості, переробки сільськогосподарської продукції, сільського та лісового господарства, транспорту і зв'язку- 10,0; для підприємств усіх інших видів діяльності - 5,0. З метою нейтралізації надмірного впливу цього коефіцієнта на результати дискримінантного аналізу максимальне його значення рекомендується приймати на рівні 4,0; мінімальне - на рівні -4,0, тобто в межах від -4,0 до 4,0 фактичного значення показника.

Економічна інтерпретація інтегрального показника дає прогнозну оцінку потенційного фінансового стану бенефіціара на наступні один-три роки:

* якщо значення інтегрального показника менше або дорівнює -0,90 -робиться висновок про незадовільний фінансовий стан бенефіціара та недоцільність залучення державою позики МФО для її подальшого кредитування бенефіціара;
* якщо значення інтегрального показника знаходиться в межах від -0,90 до +0,90 - визнається необхідність проведення додаткового аналізу;
* якщо значення інтегрального показника більше 0,90 - стан бенефіціара визнається як задовільний.

Таким чином, існуючі в даний час методи діагностики банкрутства в основному базуються на використанні показників, що характеризують фінансовий стан підприємства і його фінансові результати, а отже, його фінансову безпеку. Тобто, рішення даної задачі актуальне як для підприємств, де криза очевидна і необхідно приймати антикризові заходи, так і для решти підприємств, оскільки дозволяє виявити і усунути (або зменшити) на ранній стадії вплив негативних чинників розвитку. Діагностика погроз фінансової безпеки припускає визначення і моніторинг чинників, що визначають стійкість фінансово-економічного положення на короткострокову і середньострокову перспективу, а також показників (індикаторів) оцінки рівня економічної безпеки; визначення їх порогових значень. При визначенні порогових (бар'єрних) значень індикаторів економічної безпеки використовують наступну класифікацію, що характеризує стан підприємства:

1. Нормальне, що характеризує високий рівень економічної безпеки, при якому ступінь використання потенціалу максимальна або близька до обґрунтованих нормативів, що визначають здібність підприємства до відтворення.

2. Критичне, при якому рівень економічної безпеки є мінімально допустимим. Подолання цього рівня означає перехід підприємства в економічно небезпечну зону, що характеризується недостатністю ресурсів для здійснення фінансової і виробничої діяльності, неефективним використанням ресурсів і т.д.

**РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЗАГРОЗИ**

**БАНКРУТСТВА ТОВ «РОСКО»**

**2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «РОСКО»**

Запорізький силікатний завод стінових матеріалів вступив в ряд діючих підприємств в грудні місяці 1959 року. В пусковий комплекс заводу входили дві шахтні печі по випалюванню вапна потужністю 60 тон вапна в добу кожна, а також цех силікатної цегли проектною потужністю 60 млн. штук умовної цегли (мцц), за рік. З вересня 1994 року завод перетворений в ТОВ «РОСКО».В результаті постійної модернізації устаткування і механізації виробництва в наступні роки сьогодні завод має можливість виробляти силікатної цегли 220-230 тис. шт. за рік.

ТОВ «РОСКО» займається виробництвом та збутом продукції власного виробництва, а також є посередником в купівлі-продажу вугля.

Основна продукція заводу модульна силікатна цегла. Марки за міцністю - 75, 100, 125, 150. 175, 200, 250. Колір виробу - світлосірий. 26.07.96 р. на зборах акціонерів ТОВ «РОСКО» був затверджений Устав підприємства. Устав складається із слідуючих розділів:

* загальні положення. ТОВ «РОСКО» створено на підставі Постанов Президента України "Про Корпорації державних підприємств від 15 червня 1993 року .№ 210/93.Про заходи по забезпеченню прав громадян за використання приватизаційних майнових сертифікатів від 26 липня 1994 року. № 699/94. Рішення Запорізької Обласної Ради народних депутатів від 4 серпня 1994 року "Про перетворення державного підприємства Запорізького заводу стінових матеріалів в процесі приватизації державного майна в ТОВ".
* мета і предмет Товариства;
* майно Товариства;
* юридичний Статут Товариства;
* акціонери Товариства;
* уставний фонд Товариства. За станом на 01.01.2007 р. Уставний фонд Товариства складав 5803,14 тис. гривень. Уставний фонд розділений на 1389402 простих іменних акцій номінальною вартістю 42,3 грн. кожна;
* акції Товариства;
* порядок розподілу прибутку і покриття затрат;
* органи управління Товариством. Управління Товариством здійснюється: вищий орган Товариства; спостережувальна рада; правління Товариства: ревізійна Комісія;
* облік і звітність;
* порядок внесення змін в Устав;
* припинення діяльності Товариства;
* профсоюзний комітет підприємства.

ТОВ «РОСКО» на прикладі служби маркетингу має лінійно-функціональну організаційну структуру управління. Вона дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні відділи апарату управління підприємства тільки допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські задачі.Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень. сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи, функціональних підрозділів, примножує швидкий маневр ресурсами.Дане підприємство в ієрархічній галузевій системі відноситься безпосередньо до Міністерства хімічної промисловості.

На ТОВ «РОСКО» постачальниками ресурсів являються:

* ВАТ "Запоріжгаз” - газ;
* Запорізькобленерго - електроенергію;
* Придніпровське управління залізницею - послуги, перевезення

вантажів;

* ВАТ Запорізький річпорт - пісок;
* Комсомольське рудоуправління - поставка вапна;
* Нижньодніпровська нафтобаза - поставка нафтопродуктів і ПЗМ;
* а також інші юридичні особи.

ДИРЕКТОР

Заступник директора по загальн. пит.

Економіст

Служба головного інженера

Головний бухгалтер

Комерційний директор

Експеди-ція

Відділ кадрів

Лабораторія

Інженер

Головний енергетик

Головний механік

Начальник котельної

Бухгалтерія

Склад

Рис.2.1 - Організаційна структура управління ТОВ «РОСКО»

Головний

бухгалтер

Заступник головного бухгалтера

Касир

Бухгалтер по

обліку

матеріалів

Бухгалтер по розрахункам

Бухгалтер по реалізації готової продукції

Рис. 2.2 - Структура бухгалтерії ТОВ «РОСКО»

Традиційно структура і джерела утворення майна підприємства досліджуються за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Методику Його складання запропонував у 20-ті роки один з фундаторів балансознавства М. Блатов. Щоб отримати порівняльний аналі­тичний баланс, треба вихідний баланс доповнити показниками струк­тури, абсолютної та структурної динаміки вкладень (активи) і джерел коштів (пасиви) підприємства за звітний період. При складанні та аналізі порівняльного балансу використовують прийоми аналізу горизонтального (визначають абсолютні та відносні (міни різних статей балансу) та вертикального (визначають питому вагу окремих статей та їх змій). Показники порівняльного балансу можна об'єднати у групи:

* структури балансу;
* динаміки балансу;
* структурної динаміки балансу.

На основі структури змін в активі та пасиві можна зробити висновки про те, які джерела в основному забезпечували надходження нових коштів і в які активи вони були інвестовані. Забезпечення наступних витрат і платежів (розд. II пасиву) та доходи майбутніх періодів (розд. V пасиву) показують заборгованість підприємства власне собі, тобто йдеться про власні кошти підприємства. Тому в агрегованому порівняльному балансі суми цих розділів слід додати до власного ка­піталу. Складемо агрегований аналітичний баланс за вихідними даними балансу.

Проаналізувавши агрегований аналітичний баланс, можна виявити як позитивне, так і негативне у фінансовому стані підприємства.

Позитивне:

* відбулося зростання величини сформованих необоротних активів,

так і оборотних активів (запаси і витрати майбутніх періодів) підприємства за рахунок власних коштів, причому це зростання відбулося за рахунок як статутного капіталу так і за рахунок інших джерел;

* відбулося істотне збільшення частки власних коштів у формуванні

запасів (з 10,5% на початок року до 27,3% на кінець року);

* відбулося зростання кредиторської заборгованості, при скороченні

короткострокових позик, що зменшує витрати по кредитам підприємства.

Негативне:

* дебіторська заборгованість збільшилась у 1,63 рази, що, можливо, спричинилось зниженням платоспроможності споживачів продукції підприємства;

Таблиця 2.1 - Агрегований аналітичний баланс ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стаття балансу | На 2006 р. | | | | На 2007 р. | | | | Зміни за 2007 р. | | | | | | |
| абсо­лютні  тис. грн. | темп,  % | | | стру­кту­ри | | част­ка, пун­кті |
| тис. грн. | | відсо­ток до під­сум­ку | | тис. грн. | | відсо ток до під­сум­ку | |
| Актив | | | | | | | | | | | | | | | |
| Майно разом | 14589,6 | | 100,00 | | 15558,4 | | 100,00 | | 968,8 | 6,64 | | | 100,00 | | 0,00 |
| Необоротні активи | 11896 | | 81,54 | | 12084,4 | | 77,67 | | 188,4 | 1,58 | | | 19,45 | | -3,87 |
| Оборотні активи | 2690,8 | | 18,44 | | 3469,4 | | 22,30 | | 778,6 | 28,94 | | | 80,37 | | 3,86 |
| Запаси | 1935,8 | | 71,94 | | 2227 | | 64,19 | | 291,2 | 15,04 | | | 37,40 | | -7,75 |
| Дебіторська забор­гованість | 740,8 | | 27,53 | | 1208,4 | | 34,83 | | 467,6 | 63,12 | | | 60,06 | | 7,30 |
| Поточні фінансові інвестиції | 10,2 | | 0,38 | | 19,6 | | 0,56 | | 9,4 | 92,16 | | | 1,21 | | 0,19 |
| Кошти та їх еквіваленти | 4 | | 0,15 | | 14,4 | | 0,42 | | 10,4 | 260,00 | | | 1,34 | | 0,27 |
| Витрати майбутніх періодів | 2,8 | | 0,02 | | 4,6 | | 0,03 | | 1,8 | 64,29 | | | 0,19 | | 0,01 |
| Пасив | | | | | | | | | | | | | | | |
| Джерела майна разом | | 14589,6 | | 100,00 | | 15558,40 | | 100,00 | 968,80 | | 6,64 | 100,00 | | 0,00 | |
| Власний капітал | | 12099 | | 82,93 | | 12694,40 | | 81,59 | 595,40 | | 4,92 | 61,46 | | -1,34 | |
| Статутний капітал | | 10528,8 | | 87,02 | | 10594,00 | | 83,45 | 65,20 | | 0,62 | 10,95 | | -3,57 | |
| Інші джерела | | 1570,2 | | 12,98 | | 2100,40 | | 16,55 | 530,20 | | 33,77 | 89,05 | | 3,57 | |
| Позиковий капітал | | 2490,6 | | 17,07 | | 2864,00 | | 18,41 | 373,40 | | 14,99 | 70,43 | | 1,34 | |
| Довгострокові зобов'язання | | - | | - | | - | | - | - | | - | - | | - | |
| Короткострокові кредити та позики | | 1020,6 | | 40,98 | | 841,60 | | 29,39 | -179,00 | | -17,54 | -33,76 | | -11,59 | |
| Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання | | 1470 | | 59,02 | | 2022,40 | | 70,61 | 552,40 | | 37,58 | 147,94 | | 11,59 | |

* поточні фінансові інвестиції ще на початок року були сформовані за рахунок позикових коштів; за звітний період залучення цього джерела збільшилось 1,9 разів.

Частка обротних виробничих фондів в обігових коштах: показує чатску обігових коштів у виробничій сфері. Нормативне значення: збільшення особливо в умовах інфляції.

. (2.1)



Таким чином, на підприємстві відбулося збільшення частки обігових коштів у виробничій сфері, що відповідає нормативному значенню показника.

Частка основних засобів в активах: показує частку коштів інвестованих в ОЗ у валюті балансу. Нормативне значення: зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації.

 . (2.2)



Таким чином, відбулося скорочення частки коштів інвестованих у ОЗ, що свідчить про зростання обсягів виробництва на підприємстві, в результаті чого кошти були інвестовані у виробництво.

Коефіцієнт зносу основних засобів: показує рівень фізичного та морального зносу ОЗ. Нормативне значення: зменшення.

. (2.3)

,

.

Відбулося незначне зменшення основних коштів (на 0,003).

Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах: показує частку фінансових портфельних інвестицій у валюті балансу; зменшення. Нормативне значення: збільшення за умов доходів від фінансових інвестицій.

 . (2.4)



Відбулося скорочення фінансових портфельних інвестицій на підприємстві.

Частка оборотних виробничих активів: показує частку мобільних виробничих активів у валюті балансу. Нормативне значення: збільшення.

. (2.5)





Таким чином, відбулося відбулося зростання частки оборотних виробничих активів у валюті балансу на 0.01, що може свідчити про майбутнє зростання виробництва.

Коефіцієнт мобільності активів: показує скільки коштів припадає на 1 одиницю не обігових; потенційна можливість перетворення активів ліквідні кошти.Нормативне значення: збільшення, рекомендований рівень Км об=0,5.

. (2.6)



Таким чином, відбулося зростання мобільності активів, що свідчить про можливість шидкого перетворення активів підприємства у ліквідні кошти.

Побудуємо таблицю, відобразивши та проаналізувавши у ній коефіцієнти майнового стану підприємства у динаміці, розрахуваши абсолютне і відносне відхилення.

Таблиця 2.2 - Аналіз майнового стану підприємства ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Значення | | Відхилення | |
| 2006 р. | 2007 р. | абсолютне | відносне |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах | 0,1 | 0,11 | 0,01 | 1,10 |
| Частка основних засобів в активах | 0,41 | 0,34 | -0,07 | 0,83 |

Продовження табл. 2.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коефіцієнт зносу ОЗ | 0,646 | 0,649 | 0,00 | 1,00 |
| Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах | 0,04 | 0,03 | -0,01 | 0,75 |
| Частка оборотних виробничих виробничих активів | 0,04 | 0,05 | 0,01 | 1,25 |
| Коефіцієнт мобільності активів | 0,64 | 0,9 | 0,26 | 1,41 |

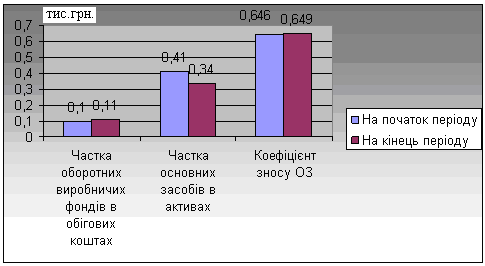


Рис. 2.3 - Динаміка показників майнового стану підприємства ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Таким чином, проаналізувавши майновий стан підприємства робимо наступні висновки: на підприємстві відбулося збільшення частки обігових коштів у виробничій сфері, що відповідає нормативному значенню показника; відбулося скорочення частки коштів інвестованих у ОЗ, що свідчить про зростання обсягів виробництва на підприємстві, в результаті чого кошти були інвестовані у виробництво.



Рис. 2.4 - Показники майнового стану ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Відбулося незначне зменшення основних коштів (на 0,003); відбулося скорочення фінансових портфельних інвестицій на підприємстві; відбулося відбулося зростання частки оборотних виробничих активів у валюті балансу на 0.01, що може свідчити про майбутнє зростання виробництва; відбулося зростання мобільності активів, що свідчить про можливість шидкого перетворення активів підприємства у ліквідні кошти.

**2.2 Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості**

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється за даними Балансу (ф1) і дозволяє визначити здатність підприємства оплатити свої поточні зобов'язання. Здійснюється шляхом розрахунку наступних показників: коефіцієнта загальної ліквідності (покриття), коефіцієнта швидкої ліквідності , коефіцієнта абсолютної ліквідності й чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт ліквідності поточної: показує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. Нормативне значення: збільшення; рекомендується значення Кл.п.=1; Кл.п.<1 – неліквідний баланс; якщо Кл.п.=1-05 – своєчасна ліквідація боргів.

. (2.7)

,

.



Рис. 2.5 - Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Забезпеченість підприємства оборотними ресурсами для покриття поточних зобов'язань оцінюється, як достатнє, але цей показник знижується, потрібно звернути на це увагу.

Коефіцієнт швидкої ліквідності: показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови сучасного проведення розрахунків з дебіторами. Нормативне значення: збільшення; Кл.ш.1; у міжнародній практиці Кл.ш.=0,7.

 . (2.8)

,

.

За умови сучасного розрахунку з дебіторами наше підприємство має досить привабливе положення, тому що має досить фінансових ресурсів для покриття всіх своїх поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності: показує готовність негайно ліквідувати короткостроковий борг. Нормативне значення: збільшення; Кл.а. = 0,2-0,35.

 (2.9)

,

.

У порівнянні з попереднім періодом, у звітному періоді платоспроможність підприємства різко знизилася , що викликає занепокоєння.

Власні обігові кошти: показують оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов’язань. Наявність Рк означає не лише здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво. Нормативне значення: збільшення.

Рк =Власний капітал+Довгострокові зобов’язання–

-необоротні активи. (2.10)

Р0к = 274918+9920+1-212374 =72465,

Р1к = 338177+21+9920-222227 = 125891.

Таким чином, підприємство володіє достатньою величиною власних обігових коштів для того, щоб не лише розрахуватися за поточні зобов’язання, а й розширити виробництво. Власні обігові кошти підприємства збільшилися на 53426 грн. або 73,73%, що свідчить про ефективну діяльність підприємства.

Коефіцієнт забезпечення обротних активів власними коштами: показує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Нормативне значення: збільшення, рекомендується значення Кз.в.к.>0.

 . (2.11)



Маневреність робочого капіталу: показує частку запасів, матеріальних активів у власних обігових коштах, обмежує свободу маневру власними коштами. Нормативне значення: зменшення; збільшення запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів, в умовах інфляції – до залучення дорогих кредитів, що зменшує платоспроможність підприємства.

 . (2.12)



Таким чином, на ТОВ «РОСКО» відбулося скорочення запасів матеріальних цінностей у власних обігових коштах, що призвело до покращення маневреності робочого капіталу, до зростання оборотності обігових коштів та покращення показників платоспроможності. Зміна показника становила: -0,16або -29,63%.



Рис. 2.6 - Динаміка маневреності робочого капіталу ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Маневреність власних обігових коштів: показує частку абсолютно ліквідних активів увласних обігових коштах; забезпечує свободу фінансового маневру. Нормативне значення: збільшення.

. (2.13)



На ТОВ «РОСКО» в незначній мірі зросла частка власних обігових коштів на 0,03 або на 300%, що в деякій мірі покращило свободу фінансовго маневру.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів: показує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування. Нормативне значення: збільшення.

 . (2.14)



Таким чином, ТОВ «РОСКО» не володіє достатніми довгостроковими джерелами фінансування для забезпечення найменш ліквідних запасів, причому цей показник погіршився на 657,17 або на 11905%.

Коефіцієнт покриття запасів: показує скільки на одиницю коштів, що вкладені у запаси припадає у сукупності власних коштів, довгострокових та короткострокових зобов’язань. Нормативне значення: збільшення.

 . (2.15)



Таким чином, на одну одиницю коштів вкладених у запаси, припадає 3,55 грн. власних, довгострокових та короткостроких зобов’язань. Відбулося збільшення на 1,5 або 73,17%.

Коефіцієнт фінансової незалежності: характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов’язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел. Нормативне значення: Кавт.>0.5.

 . (2.16)





Рис. 2.7 - Динаміка коефіцієнта фінансової незалежності ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Таким чином, на ТОВ «РОСКО» відбулося зростання фінансової незалежності від позикових джерел фінансування, що свідчить про зростання прибутковості підприємства, ефективності управління підприємством.

Коефіцієнт фінансової залежності: показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на 1-цю власного капіталу. Нормативне значення: зменшення; показник, обернений до Кавт; нормативне значення Кф.з.=2.

 . (2.17)



Таким чином, 1,25 одиниць сукупних джерел у 2007 році припадає на 1-цю власного капіталу, відбулося зменшення фінансової залежності підприємства від позикових коштів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу: показує частку власних обігових коштів у власному капіталі. Нормативне значення: збільшення; Км.>0,1.

 . (2.18)



Таким чином, відбулося зростання частки власних обігових коштів у власному капіталу на 47,83%.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу: показує скільки припадає позикового капіталу на 1-цю сукупних джерел. Нормативне значення: зменшення; Кавт критичне значення Кп.к.<0,5.

. (2.19)



Висновок: на ТОВ «РОСКО» відбулося зменшення частки позикових коштів у сукупній величині джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стабільності: показує забезпеченість заборгованості власними коштами, їх перевищення над позиковими – фінансова стійкість. Нормативне значення: Кф.с.>1.

. (2.20)



Таким чином, ТОВ «РОСКО» має більш ніж достатньо власних коштів для покриття, погашення позикової заборгованості, при цьому фінансовий стан на підприємстві покращився, показник фінансовї стійкості покращився на 8,1%.

Показник фінансового левіриджу: показує залежність підприємства від довгострокових зобов’язань. Збільшення Фл – підвищення фінансовго ризику. Нормативне значення: зменшення. Фл<0,25.

. (2.21)



Тов. «РОСКО» має низьку залежність від довгострокових зобов’язань, причому в 2007 році вона зменшилася.

Коефіцієнт фінансової стійкості: показує частку стабільнх джерел фінансування у їх загальному обсязі. Нормативне значення: Кф.с.=0,85-0,90.

. (2.22)



Значення коефіцієнта фінансової стійкості не відповідає нормативному значенню, отже підприємству не достатньо стабільних джерел фінансування.

Таким чином, проаналізувавши показник ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «РОСКО» робимо наступні висновки:

* забезпеченість підприємства оборотними ресурсами для покриття

поточних зобов'язань оцінюється, як достатнє, але цей показник знижується, потрібно звернути на це увагу;

Таблиця 2.3 - Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Значення | | Відхилення,+/- | |
| 2006 рік | 2007 рік | абсолютне | відносне |
| Коефіцієнт ліквідності поточної | 2,13 | 2,68 | 0,55 | 1,26 |
| Коефіцієнт ліквідності швидкої | 1,5 | 2,04 | 0,54 | 1,36 |
| Коефіцієнт ліквідності абсолютної | 0,012 | 0,06 | 0,05 | 5,00 |
| Власні обігові кошти | 72465 | 125891 | 53426,00 | 1,74 |
| Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | 0,65 | 0,70 | 0,05 | 1,08 |
| Маневреність робочого капіталу | 0,54 | 0,38 | -0,16 | 0,70 |
| Маневреність власних обігових коштів | 0,01 | 0,04 | 0,03 | 4,00 |
| Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів | -5,52 | -662,69 | -657,17 | 120,05 |
| Коефіцієнт покриття запасів | 2,05 | 3,55 | 1,50 | 1,73 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності | 0,79 | 0,80 | 0,01 | 1,01 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 1,27 | 1,25 | -0,02 | 0,98 |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,23 | 0,34 | 0,11 | 1,48 |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | 0,21 | 0,20 | -0,01 | 0,95 |
| Коефіцієнт фінансової стабільності | 3,71 | 4,01 | 0,30 | 1,08 |
| Показник фінансового левіриджу | 0,04 | 0,03 | -0,01 | 0,75 |
| Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,82 | 0,82 | 0,00 | 1,00 |

* за умови поточного розрахунку з дебіторами наше підприємство має досить привабливе положення, тому що має досить фінансових ресурсів для покриття всіх своїх поточних зобов'язань;
* у порівнянні з попереднім періодом, у звітному періоді платоспроможність підприємства різко знизилася, що викликає занепокоєння;
* підприємство володіє достатньою величиною власних обігових коштів для того, щоб не лише розрахуватися за поточні зобов’язання, а й розширити виробництво. Власні обігові кошти підприємства збільшилися на 53426 грн. або 73,73%, що свідчить про ефективну діяльність підприємства;
* на ТОВ «РОСКО» відбулося скорочення запасів матеріальних цінностей у власних обігових коштах, що призвело до покращення маневреності робочого капіталу, до зростання оборотності обігових коштів та покращення показників платоспроможності. Зміна показника становила: -0,16або -29,63%.
* на ТОВ «РОСКО» зросла частка власних обігових коштів на 0,03 або на 300%, що покращило свободу фінансовго маневру;
* ТОВ «РОСКО» не володіє достатніми довгостроковими джерелами фінансування для забезпечення найменш ліквідних запасів, причому цей показник погіршився на 657,17 або на 11905%;
* на одну одиницю коштів вкладених у запаси, припадає 3,55 грн. власних, довгострокових та короткостроких зобов’язань. Відбулося збільшення на 1,5 або 73,17%;
* на ТОВ «РОСКО» відбулося зростання фінансової незалежності від позикових джерел фінансування, що свідчить про зростання прибутковості підприємства, ефективності управління підприємством;
* 1,25 одиниць сукупних джерел у 2006 році припадає на 1-цю власного капіталу, відбулося зменшення фінансової залежності підприємства від позикових коштів;
* відбулося зростання частки власних обігових коштів у власному капіталу на 47,83%;
* на ТОВ «РОСКО» відбулося зменшення частки позкивоих коштів у сукупній величині джерел фінансування;
* ТОВ «РОСКО» має більш ніж достатньо власних коштів для покриття, погашення позикової заборгованості, при цьому фінансовий стан на підприємстві покращився, показник фінансовї стійкості покращився на 8,1%.

**2.3 Аналіз ділової активності підприємства**

Аналіз ділової активності підприємства завжди характеризувався актуальністю і посідав помітне місце серед напрямків економічних досліджень. Значимість аналізу ділової активності пов'язаний у зв’язку з розширенням кола споживачів подібної інформації: до нього, зокрема, додались комерційні банки, зацікавлені у ретельному вивчені кредитоспроможності потенційного позикоодержувача; акціонери підприємств, що бажають впевнитись у компетентності управління вкладеними коштами; аудиторські фірми; податкові служби, тощо. Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності.

Коефіцієнт оборотності активів розрахуємо за формулою:

. (2.23)

Нормативне значення: збільшення за періоди. Коефіцієнт характеризує наскільки ефективно використаються активи з погляду обьема реалізації, оскільки показує, скільки гривень реалізації доводиться на кожну гривню, вкладену в активи підприємства.

,



Активи підприємства використаються ефективно, оскільки:

* кожна гривня вкладених в активи підприємства дає 35 копійок доходу, що є привабливим для інвесторів;
* у порівнянні з попереднім періодом цей показник підвищився.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Нормативне значення: збільшення за періоди. Кредиторська заборгованість у відмінності від дебіторської, свідчить про наявність коштів, тимчасово притягнутих підприємством. Період погашення кредиторської заборгованості розраховується за допомогою коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості.

 . (2.24)



.

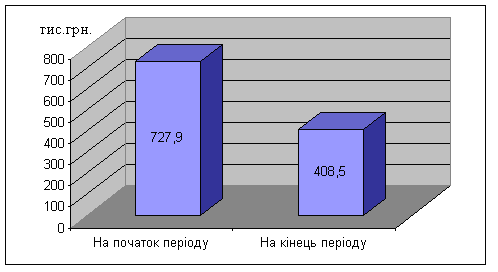


Рис. 2.8 - Динаміка коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості

Кредиторська заборгованість підприємства зменшилася, що є позитивним, і означає про зменшення залежності підприємства від позикових коштів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Нормативне значення: збільшення за періоди. У процесі господарської діяльності підприємство представляє товарний кредит для споживачів своєї продукції. Те якщо існує розрив У часі між продажем товару й надходженням оплати за нього, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки . Він обчислюється як відношення загального обьема реалізації до середнього розміру дебіторської заборгованості.

. (2.25)





Кількість оборотів дебіторської заборгованості в порівнянні з минулим періодом зменшилася в 10 разів. Цей показник показує яку суму грошей підприємство могло вкласти у виробничу діяльність й одержати доход, але воно цього не зробило, тому що частина грошей була спрямована на товарний кредит.

Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)розрахуємо за формулою:

. (2.26)

Нормативне значення: зменшення за періоди



.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів. Нормативне значення: збільшення за періоди. Розраховується за формулою:

. (2.27)





Оборотність матеріальних запасів зменшилася на 30,2%, що говорить про наявні проблеми у збуті продукції.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується за формулою:

. (2.28)

Нормативне значення: збільшення за періоди





Оборотність власного капіталу зменшилася на 43,2%, що означає про погіршення в збутовій та виробничій діяльності ТОВ «РОСКО».

Таким чином, **к**ількість оборотів дебіторської заборгованості в порівнянні з минулим періодом зменшилася в 10 разів. Цей показник показує яку суму грошей підприємство могло вкласти у виробничу діяльність й одержати доход, але воно цього не зробило, тому що частина грошей була спрямована на товарний кредит. Оборотність матеріальних запасів зменшилася на 30,2%, що говорить про наявні проблеми у збуті продукції.

**2.5 Аналіз рентабельності підприємства**

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні ускладнення їх системного розгляду. Різниця у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, що в найбільшій мірі задовольняють його потреби в інформації про реальний стан даного підприємства. Адміністрацію підприємства, наприклад, цікавить величина отриманого прибутку та його структура, а також фактори, що впливають на її величину. Податкові інстанції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі складові балансового прибутку: прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації майна, позареалізаційних результатах діяльності підприємства та ін.

Аналіз кожної складової прибутку підприємства має конкретний характер, тому він дозволяє установникам та акціонерам вибирати напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат та фінансового ризику від інвестування у дане підприємство. Отже стає очевидно що, обов`язковими елементами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є дослідження їх динаміки та структури.

В аналізі використовуються наступні показники прибутку: прибуток від реалізації продукції, позареалізаційні результати (доходи і витрати від позареалізаційних операцій), прибуток який підлягає оподаткуванню,  чистий  прибуток. В процесі аналізу визначається склад балансового  прибутку, його структура і динаміка за період, який аналізується. При вивченні динаміки балансового прибутку застосовують метод порівняння: порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього періоду (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Основні показники дохідності ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | Абсолютні величини, грн. | | Відхилення абсолютне, грн. | Відхилення відносне, % |
| на 2006 рік | на 2007 рік |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)(Без ПДВ) | 165082,00 | 85617,00 | -79465 | 51,86% |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 98168,00 | 59485,00 | -38683 | 60,60% |
| Валовий прибуток (збиток) | 39410,00 | 19978,00 | -19432 | 50,69% |
| Адміністративні витрати | 3951,00 | 2559,00 | -1392 | 64,77% |
| Витрати на збут | 6115,00 | 15235,00 | 9120 | 249,14% |
| Інші фінансові доходи | - | - | - | - |
| Інші доходи | 67,00 | 84,00 | 17 | 125,37% |
| Фінансові витрати | 1285,00 | 1628,00 | 343 | 126,69% |
| Інші витрати | 109,00 | 151,00 | 42 | 138,53% |
| Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування | 26695,00 | -1390 | -28085 | -5,21% |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності | 30,00 | 14,00 | -16 | 46,67% |
| Чистий прибуток | 26665,00 | -1404 | -28069 | -5,27% |
| Витрати на 1 грн. реалізованої продукції | 0,76 | 0,75 | -0,01 | 98,68% |

Розглянемо структуру балансового прибутку ТОВ «РОСКО» за 2006 рік, прослідимо її динаміку, порівнюючи з показниками попереднього року.Аналіз динаміки показників, наведений в таблиці 2.4 дозволяє виявити тенденції змін. Аналіз даних основних показників дохідності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, що аналізується, спостерігалося зменшення основного показника діяльності підприємства – з прибутку у 2006 р. -26665,00 тис. грн. до збитку у 2007 р. -1404,00 тис. грн..

Прибуток від операційної діяльності збільшився на 9087,54% (що в абсолютному вимірі склало 27717,00 грн.), це демонструє оптимізацію основної діяльності підприємства. Однак прибуток від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства зменшився на 17,00 грн. (на 20,23%), що свідчить про необхідність перегляду, та поліпшення фінансово-інвестиційної політики підприємства. Питома вага позареалізаційних результатів склала лише 4,16 % від загальної суми прибутку від звичайної діяльності, як видно з таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Структура прибутку від звичайної діяльності ТОВ «РОСКО» за 2006 – 2006 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | Абсолютні величини, грн. | | Питома вага, % | | Відхилення абсолютне, грн. | Відхилення відносне, % |
| 2006 р. | 2007 р | 2006 р. | 2007 р. |
| Прибуток від операційної діяльності | 13788 | 17677 | 92,76 | 95,84 | 3889 | 28,21 |
| Прибуток від позареалізаційної діяльності | 1076 | 768 | 7,24 | 4,16 | -308 | -28,62 |
| Прибуток від звичайної діяльності | 14864 | 18445 | 100 | 100 | 3581 | 24,09 |

Це є віддзеркаленням того, що підприємство займається тільки основним видом діяльності - реалізацією продукції і не займається позареалізаційною діяльністю, а саме, не має пайової участі в інших підприємствах, не має цінних паперів, не є арендодавачем основних фондів та ін. Більш наглядно динаміка прибутку зображена на рис. 2.9.

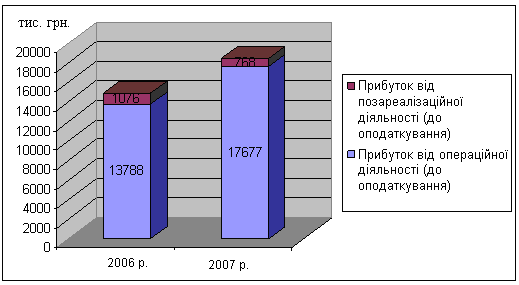


Рис. 2.9 - Динаміка прибутку від звичайної діяльності ТОВ «РОСКО» та його складових за 2006 – 2007 рр.

Основну частину прибутку підприємство ТОВ «РОСКО» одержує за рахунок реалізації товарної продукції. Графічно це та структуру прибутку від звичайної діяльності в загалі зображено на рисунку 2.10.

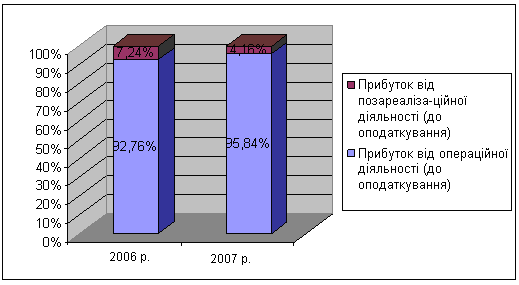


Рис. 2.10 - Структура прибутку від звичайної діяльності підприємства за 2006 – 2007 рр.

Прибуток від реалізації товарної продукції залежить від чотирьох чинників першого порядку: обсягу реалізації продукції; її структури; собівартості і рівня середньореалізаційних цін. Ці ж чинники є чинниками другого порядку по відношенню до  балансового прибутку.

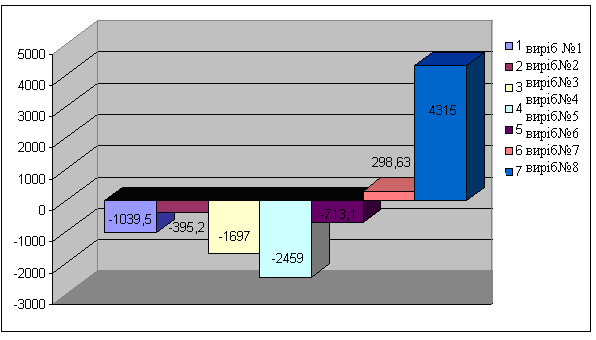
Обсяг реалізації продукції може здійснювати як позитивний так і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення обсягу суми прибутку. В таблиці 2.6 представлений розрахунок впливу на прибуток змін обсягів реалізації кожного виду реалізованих товарів у 2005 році порівняно з 2006 роком.

Таблиця 2.6 - Вплив на прибуток змін обсягів реалізації продукції ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид виробів | Прибуток від реалізації продукції у 2006 р., грн. | Прибуток від реалізації продукції у 2006р. при обсягах 2007 р., грн. | Вплив на прибуток зміни обсягів реалізації, грн. |
| 1 | 3321 | 2281,5 | -1039,5 |
| 2 | 4394 | 3998,8 | -395,2 |
| 3 | 5584 | 3887 | -1697 |
| 4 | 2459 | 0 | -2459 |
| 5 | 2050 | 1336,9 | -713,1 |
| 6 | 125 | 423,63 | 298,63 |
| 7 | 0 | 0 | 4315\* |
| Усього |  |  | -1690,2 |

\*оскільки цей вид продукції було введено тільки в звітному році то прибуток від його реалізації і є вплив зміни його обсягів реалізації на загальний прибуток.

Наглядно рівень впливу кожного виду продукції продемонстровано на рисунку 2.11. З табл. 2.6 ми бачимо, що через зміну обсягів реалізації продукції у звітному періоді порівняно з попереднім прибуток від реалізації продукції зменшився на 1690,17 грн.

 Рис. 2.11 - Вплив на прибуток змін обсягів реалізації продукції

Графік впливу на прибуток змін обсягів реалізації демонструє що по більшості реалізованої продукції відбулося зменшення прибутків через зміну обсягів реалізації, причиною такого зниження можливо стала цінова політика підприємства, впроваджена на підприємстві. І хоча збільшення прибутку через зміни цін на реалізовану продукцію значно перекриває його зменшення через зміни обсягів реалізації, зменшення обсягів реалізації є досить негативним чинником, оскільки зменшується доля продукції підприємства на ринку і воно втрачає здобуті позиції. Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки. Розрахунок впливу на прибуток змін собівартості одиниці продукції представлено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Вплив на прибуток змін собівартості одиниці продукції

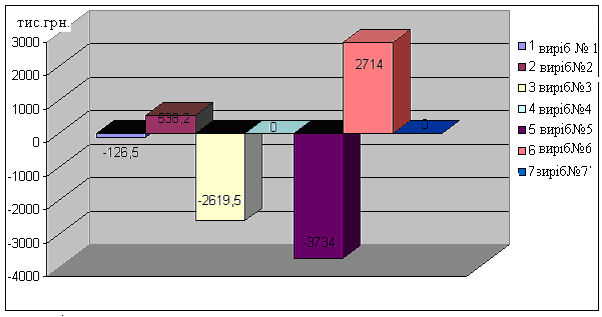
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид виробів | Прибуток від реалізації продукції у 2007 р. при собівартості 2006 р., грн. | Прибуток від реалізації продукції у 2007 р., грн. | Вплив на прибуток зміни собівартості продукції, грн. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 3126,5 | 3000 | -126,5 |
| 2 | 3998,8 | 4537 | 538,2 |

Продовження таблиці 2.7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 9379,5 | 6760 | -2619,5 |
| 4 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | 5993 | 2259 | -3734 |
| 6 | -523 | 2191 | 2714 |
| 7 | 0 | 4315 | 0\* |
| Усього |  |  | -3227,8 |

\*оскільки цей вид продукції був введений тільки у звітному році, він не може впливати на прибуток завдяки зміні собівартості

Наглядно рівень впливу кожного виду продукції продемонстровано на рисунку 2.12.

 Рис. 2.12 - Вплив на прибуток змін собівартості одиниці продукції

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності: показує скільки прикуту від звичайної діяльності припадає на 1-цю коштів коштів, інвестованих в активи. Нормативне значення: збільшення.

. (2.29)





Таким чином, в 2006 році відбулося зменшення рентабельності діяльності підприємства. Підприємство знаходиться в фінансовій кризі, є збитковим.

Рентабельність капіталу за чистим прибутком: показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю коштів, інвестованих у активи. Нормативне значення: збільшення.

. (2.30)



Рентабельність власного капіталу: показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю власного капіталу. Номартивне значення: збільшення.

. (2.31)



Рентабельність власного капіталу має відємне значення, що говорить про нефективну діяльність підприємства.

Рентабельність виробничих фондів: показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю вартості виробничих фондів. Нормативне значення: збільшення.

. (2.32)



Зменшення рентабельності виробничих фондів свідчить про їх неефективне використання.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації: показує скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю виручки. Нормативне значення: збільшення.

. (2.33)





Рис. 2.13 - Динаміка рентабельності реалізованої продукції

Таким чином, відбулося зменшення рентабельності реалізації продукції на 0,18, а отже і величини прибутку. Зростання рентабельності продукції відбулося за рахунок зростання собівартості продукції, та зростаня адміністративних витрат, витрат на збут.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності: показує скільки прибутку від операційної діяльності припадає на 1-цю виручки. Нормативне значення: збільшення.

. (2.34)



Відбулося скорочення рентабельності реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності в 5000 разів, свідчить про неефективну виробничу діяльність на підприємстві.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком: показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю виручки. Нормативне значення: збільшення.

. (2.35)



Коефіцієнт реінвестування: показує скільки чистого прибутку капіталізовано і спрямовано на збільшення власного капіталу. Нормативне значення: збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищенний дивіденд.

. (2.36)





Рис. 2.14 - Динаміка коефіцієнта реінвестування ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Таким чином, на підприємстві відбувається зменшення власного капіталу за рахунок збиткової діяльності підприємства. Рівень капіталізації зменшився на 7,98 грн.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання: показує темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку. Нормативне значення: збільшення.

. (2.37)



Таким чином, в звітному році менша частка прибукту у порівнянні з попереднім роком була направлена на збільшення власного капіталу, скорочення становило 0,05.

Співвідношення сплачених відсотків і прибутку: показує скільки припадає ссплачених відсотків за кредити та позики на 1-цю прибутку, яку частину ефекту «з’їдає кредит». Нормативне значення: зменшення свідчить про ефективність використання позик. У зарубіжній практиці до 38,8% - нормальне значення, понад – 88,6% - тривожне.

. (2.38)

Період окупності капіталу: показує за який період кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком. Нормативне значення: зменшення.

. (2.39)



Відбулося погіршення фінансового стану підприємства, отже і збільшився період окупності коштів інвестованих у активи. Підприємство має погані тенденції розвитку: спад виробництва, прибутку, зростання витрат.

Період окупності власного капіталу:показує за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком. Нормативне значення: зменшення.

 . (2.40)



Проаналізуємо розраховані показники-коефіцієнти рентабельності у динаміці, розрахувавши абсолютне та відносне відхилення.

Таблиця 2.8

Аналіз рентабельності ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Значення | | Відхилення | |
| 2006 рік | 2007 рік | Абсолютне | Відносне |
| Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності | 0,06 | 0,00 | -0,06 | - |
| Рентабельність капіталу за чистим прибутком | 0,06 | 0,00 | -0,06 | - |
| Рентабельність власного капіталу | 0,08 | 0,00 | -0,08 | - |
| Рентабельність виробничих фондів | 0,16 | 0,00 | -0,16 | - |
| Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації | 0,21 | 0,03 | -0,18 | 14,29% |
| Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності | 0,20 | 0,004 | -0,196 | 2,00% |
| Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком | 0,19 | 0 | -0,19 | 0,00% |
| Коефіцієнт реінвестування | 7,98 | 0 | -7,98 | 0,00% |
| Коефіцієнт стійкості економічного зростання | 0,63 | 0,68 | 0,05 | 107,94% |
| Період окупності капіталу | 15,8 | 0 | -15,8 | 0,00% |
| Період окупності власного капіталу | 12,7 | 0 | -12,7 | 0,00% |

Таким чином, аналіз динаміки показників, наведений в таблиці 2.5 дозволяє виявити тенденції змін. Аналіз даних основних показників дохідності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, що аналізується, спостерігалося зменшення основного показника діяльності підприємства – з прибутку на 2006 рік – 26665,00 тис. грн. до збитку 1404,00 тис. грн.. на 2007 рік. Цьому сприяло зменшення виручки від реалізації продукції на 79468,00 грн. (або на 92,80%).

Побудуємо діаграми динаміки розрахованих показників.



Рис. 2.15 - Рентабельність діяльності ТОВ «РОСКО»

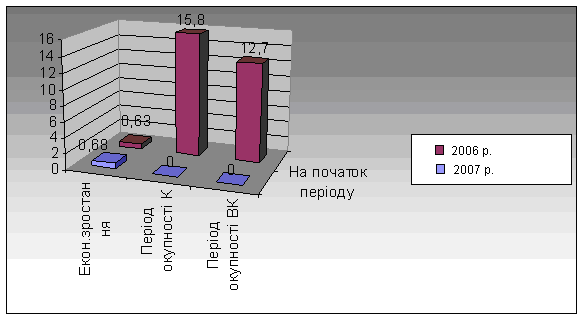


Рис. 2.16 - Порівняння періодів окупності капіталів ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Прибуток від операційної діяльності зменився на 9087,54% (що в абсолютному вимірі склало -27717,00 грн.), це демонструє про погіршення фінансового стану підприємства та основної діяльності підприємства. Прибуток від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства зменшився на 17,00 грн. (на 20,23%), що свідчить про необхідність перегляду, та поліпшення фінансово-інвестиційної політики підприємства.

Розрахунок та аналіз показників рентабельності ТОВ «РОСКО» дав змогу зробити наступні висновки:

* в 2007 році відбулося зменшення рентабельності діяльності підприємства. Підприємство знаходиться в фінансовій кризі, є збитковим;
* рентабельність власного капіталу має від’ємне значення, що говорить про нефективну діяльність підприємства;
* зменшення рентабельності виробничих фондів свідчить про їх неефективне використання;
* відбулося зменшення рентабельності реалізації продукції на 0,18, а отже і величини прибутку. Зростання рентабельності продукції відбулося за рахунок зростання собівартості продукції, та зростаня адміністративних витрат, витрат на збут;
* відбулося скорочення рентабельності реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності в 5000 разів, свідчить про неефективну виробничу діяльність на підприємстві;
* на ТОВ «РОСКО» відбувається зменшення власного капіталу за рахунок збиткової діяльності підприємства. Рівень капіталізації зменшився на 7,98 грн.;
* в 2007 році менша частка прибукту у порівнянні з попереднім роком була направлена на збільшення власного капіталу, скорочення становило 0,05;
* відбулося погіршенняфінансового стану підприємства, отже і збільшився період окупності коштів інвестованих у активи. Підприємство має погані тенденції розвитку: спад виробництва, прибутку, зростання витрат.

**2.6.Діагностика ймовірності банкрутства ТОВ «РОСКО»**

Для прогнозування імовірності банкрутства з використанням статистичних моделей нами будуть використані моделі наступних авторів:

* двофакторна модель, яка враховує вплив коефіцієнта поточної ліквідності та питомої ваги позикових коштів в структурі пасивів на імовірність банкрутства;
* 5-ти факторна Z-модель Альтмана;

Спочатку здійснимо розрахунки імовірності банкрутства для ТОВ «РОСКО» з використанням простої двофакторної моделі.

У математичному вигляді ця модель записується наступним чином:

. (2.41)

де, Кпл – коефіцієнт поточної ліквідності;

ЧПК – частка позикових коштів в структурі пасиву підприємства;

якщо Х > 0,3, то імовірність банкрутства велика;

якщо – 0,3 <Х< 0,3, то імовірність банкрутства середня;

якщо Х < – 0,3, то імовірність банкрутства мала;

якщо Х = 0, то імовірність банкрутства дорівнює 0,5.

Тепер здійснимо розрахунок імовірності банкрутства за цією моделлю для ТОВ «РОСКО», яка існувала в 2006 та 2007 роках та здійснимо порівняння.

Таблиця 2.9 - Діагностика банкрутства ТОВ «РОСКО» за двофакторною моделлю за 2006-2007 рр.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показники | 2006 рік | 2007 р. |
| Поточна ліквідність | 2,807 | 1,032 |
| Частка позикових коштів в структурі пасиву | 0,320 | 0,421 |
| Значення Х | -3,372 | 0,673 |
| Імовірність банкрутства | Низька | Висока |

Отже ми бачимо, що діагностика імовірності банкрутства ТОВ «РОСКО» за допомогою цієї моделі показала, що імовірність банкрутства висока. Тепер продіагностуємо імовірність банкрутства підприємства за допомогою пятифакторної Z-моделі Альтмана.

Z = 1,2X1 +1,4X2 + 3.3X3 + 0.6X4 + 0.999X5 (2.41)

де, X1 – чистий оборотний капітал /сума активів (ліквідність);

X2 - нерозподілений прибуток минулих років/ сума активів;

X3 - прибуток до виплати процентів і податків / сума активів;

X4 - ринкова вартість власного капіталу/балансова оцінка заборгованості;

X5 - обсяг продажів / сума активів (рівень оборотності капіталу).

Імовірність банкрутства в п’ятифакторній моделі Е.Альтмана оцінюється залежно від значення Z-рахунку, обчисленого за реальними даними підприємства:

* до 1,8 - дуже висока;
* від 2,8 до 2,9- можлива;
* від 1,81 до 2,7 – висока;
* понад 3,0 - дуже низька.

Взагалі зазначимо, що використовувати Z-модель Альтмана для діагностики імовірності банкрутства ТОВ «РОСКО» з методичної точки зори не зовсім коректно, оскільки такий параметр, як ринкова вартість власного капіталу, може бути розрахований лише для акціонерних товариств, акції яких вільно обертаються на біржі. Однак ми все ж вважаємо, що оцінка імовірності банкрутства ТОВ «РОСКО» була б корисною хоча з порівняльної точки зори, тобто порівняння результатів оцінки за різними моделями. Тому ми ввели деяке спрощення в модель, припустивши рівність ринкової вартості власного капіталу підприємства його балансовій вартості.

Таблиця 2.10

Діагностика банкрутства ТОВ «РОСКО» за Z-моделлю Альтмана

|  |  |
| --- | --- |
| Показники | 2007 рік |
| Х1 | 0,314 |
| Х2 | 0,916 |
| Х3 | 0,568 |
| Х4 | 0,712 |
| Х5 | 0,129 |
| Z | 3,912 |
| Імовірність банкрутства | Дуже висока |

Z = 1,20,314 +1,40,916 + 3,30,568 + 0,60,712 + 0,9990,129 = 0,63

Аналізуючи отримані результати ми можемо побачити, що за значенням Z-критерію імовірність банкрутства ТОВ «РОСКО» дуже висока.

Таким чином, провівши фінансовий аналіз діяльності ТОВ «РОСКО» приходимо до наступних висновків:

* забезпеченість підприємства оборотними ресурсами для покриття поточних зобов'язань оцінюється, як достатнє, але цей показник знижується, потрібно звернути на це увагу;
* за умови негайного розрахунку з дебіторами наше підприємство має досить привабливе положення, тому що має досить фінансових ресурсів для покриття всіх своїх поточних зобов'язань;
* у порівнянні з попереднім періодом, у звітному періоді платоспроможність підприємства різко знизилася, що викликає занепокоєння;
* підприємство має велику питому вагу власного капіталу в загальному. У такий спосіб має гарну фінансову стабільність;
* цілком забезпечений власними оборотними ресурсами;
* 26% у порівнянні з 37% минулого періоду, власного капіталу беруть участь у фінансуванні поточної діяльності, що є не поганим показником роботи управлінців підприємства;
* кількість оборотів дебіторської заборгованості в порівнянні з минулим періодом збільшилося в 10 разів. Цей показник показує яку суму грошей підприємство могло вкласти у виробничу діяльність й одержати доход, але воно цього не зробило, тому що частина грошей була спрямована на товарний кредит.

Отже, фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентноздатність підприємства і його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансових відносин: як самого підприємства, так і його партнерів. Стійке фінансове положення підприємства не є подарунком долі чи щасливим випадком його історії, а результатом умілого, прорахованого керування всією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства.

**РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ОЦІНКИ ТА НАПРЯМІВ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

**3.1 Удосконалення методичних підходів діагностування банкрутства**

В умовах ринкової економіки одним із пріоритетів державної політики є оздоровлення господарського середовища. Від діяльності держави за цим напрямом залежить, насамперед, поліпшення бізнес-середовища та інвестиційного іміджу країни. Наприклад, цьому сприяє ефективне функціонування інституту банкрутства. Можна стверджувати, що він є невід’ємним атрибутом механізму державного регулювання економіки, а процедура банкрутства використовується для очищення ринку від неефективних суб’єктів господарської діяльності. Якщо ж економіка виводиться з кризового стану, то потрібний механізм противаги, спрямований на відновлення платоспроможності підприємств-боржників. Для цього необхідно визначати ймовірність банкрутства стратегічних, містоутворюючих та соціально важливих підприємств, заздалегідь застосовувати заходи з випереджувальної фінансової санації та організаційної реструктуризації. Зокрема, відновленню платоспроможності підприємств сприяє Закон України від 30 червня 1999 р. №784-XII “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”.

Щоб більш результативно запобігати банкрутству, необхідно вирішити завдання запровадження ефективних, адаптованих до вітчизняних умов механізмів визначення ймовірності банкрутства ще до виникнення явних ознак неплатоспроможності підприємства, а також створити відповідну систему моніторингу роботи підприємств на рівні регіонів.

Аналіз літератури показує, що у даний час найбільш широкого застосування набули такі методичні підходи до побудови методів прогнозування банкрутства:

* визначення незадовільної структури бухгалтерського балансу підприємства за допомогою методів коефіцієнтного аналізу, формування комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, визначення рейтингового числа, інтегральної рейтингової оцінки підприємства тощо;
* система показників У.Бівера для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства та інші подібні системи показників;
* моделі інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства, засновані на обліку найважливіших показників, що допомагають виявити кризовий фінансовий стан підприємства, Z-рахунки Е.Альтмана, тощо.

Зокрема, методи структурного бухгалтерського та коефіцієнтного аналізу використовуються у вітчизняних методиках та методиках інших держав. Наприклад, відповідно до “Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” поточною неплатоспроможністю може характеризуватися фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню як неспроможність суб’єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов’язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, у тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Економічним показником ознак поточної платоспроможності (Пп) за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов’язань, що визначається за формулою:

Пп = А040 + А045 +А220 +А230 + А240 – П620, (3.1)

де А040, А045, А220,А230, А240 - відповідні рядки активу балансу; П620 - підсумок IV розділу пасиву балансу.

Від’ємний результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність суб’єкта підприємницької діяльності. Фінансовий стан підприємства, в якого на початку й наприкінці звітного кварталу існують ознаки поточної неплатоспроможності, відповідає законодавчому визначенню боржника, який неспроможний виконати свої грошові зобов’язання перед кредиторами, у тому числі зобов’язання щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого терміну їх сплати.

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, існують, якщо на початку й наприкінці звітного кварталу, що передував поданню заяви щодо порушення справи про банкрутство, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз) наприкінці звітного кварталу менші за їх нормативні значення - 1,5 і 0,1 відповідно.

Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов’язань за кредитами банку, інших позикових коштів і розрахунків з кредиторами, визначається за формулою:

Кп = А260 : П620, (3.2)

де А620 - підсумок II розділу активу балансу.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз) характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової сталості, і визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів - виробничих запасів, незавершенного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів:

Кз = (П380 – А080) : А260, (3.3)

де П380 - підсумок розділу I пасиву балансу; А080, А260 - підсумки I і II розділів активу балансу відповідно.

Якщо наприкінці звітного кварталу хоча б один із зазначених коефіцієнтів (Кп або Кз) перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх зростання, перевага повинна надаватися позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство. Якщо протягом терміну, установленого планом санації боржника, забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності та перевищення нормативного значення коефіцієнта покриття (Кп > 1,5) за наявності тенденції зростання рентабельності, платоспроможність боржника може вважатися відновленою (відсутні ознаки потенційного банкрутства).

Якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менше 1 і підприємство не отримало прибутку, то такий його фінансовий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності, коли задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності (за підсумками року Кп < 1 за відсутності прибутку) відповідає фінансовому стану боржника, коли він, відповідно до закону, зобов’язаний звернутися протягом місяця до господарського суду з заявою щодо порушення справи про банкрутство, тобто коли задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання його грошових зобов’язань у повному обсязі перед іншими кредиторами. З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб’єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, Методичними рекомендаціями пропонується проводити систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Проте у згаданих Методичних рекомендаціях коефіцієнт Бівера помилково розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов’язань за формулою:

Кб = (Ф220 - Ф260) : (П480 + П620), (3.4)

де Кб - коефіцієнт Бівера; Ф220 і Ф260 - чистий прибуток й амортизація, наведені у рядках 220 і 260 форми № 2 “Звіт про фінансові результати” відповідно; П480 і П620 - довгострокові й поточні зобов’язання (підсумки розділів III і IV), наведені у рядках 480 і 620 форми № 1 “Баланс”.

У чисельнику коефіцієнта Бівера повинна стояти не різниця, а сума показників (чистий прибуток + амортизація). Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,17. За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера повинне знаходитися в інтервалі 0,17-0,40, коли рівень його платоспроможності оцінюється як середній. За Кб < 0,17 рівень платоспроможності підприємства низький, а за Кб > 0,40 - високий.

У табл. 3.1 наведені результати розрахунків основних фінансових показників, що використовуються в Методичних рекомендаціях, для окремих акціонерних товариств Харківського регіону.

Аналіз даних табл. 3.1 показує, що ознаки критичної неплатоспроможності мали досліджуване нами підприємство ТОВ «РОСКО», АК “Харкiвобленерго”, ВАТ “Харківський тракторний завод ім. Орджонікідзе” та ВАТ “Харківський завод тракторних двигунів” (нині перебуває на стадії ліквідації). Окрім згаданих підприємств на досить велику ймовірність потенціального банкрутства вказує величина коефіцієнта Бівера для ВАТ “Серп і Молот”, ВАТ “Автрамат”, акціонерного товариства відкритого типу “Харківський підшипниковий завод” (АТ “ХарП”) та ВАТ “Харківгаз”.

Зауважимо, що коефіцієнт У.Бівера базується на інваріантному аналізі і був розроблений ще у 1966 р., а з того часу з’явилось чимало нових методичних підходів до побудови моделей, що застосовуються для виявлення ймовірності банкрутства: багатофакторна регресія, дискримінантний аналіз, логістична регресія та аналіз ризиків (hazard analysis).

Таблиця 3.1 - Фінансові показники окремих акціонерних товариств на 1 січня 2007 р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Підприємства | Фінансові показники | | | |
| Пп | Кп | Кз | Коефіцієнт Бівера |
| ТОВ «РОСКО» | -416249 | 0,47 | 0,58 | -0,07 |
| ВАТ «Турбоатом» | 952549 | 8,73 | 0,86 | 0,67 |
| ВАТ «Хартрон» | 191552 | 8,65 | 0,88 | 1,64 |
| ВАТ «Харківгаз» | 125822 | 1,09 | 0,05 | 0,10 |
| ВАТ «Серп і Молот» | 124352,2 | 0,87 | -2,18 | -0,30 |
| ЗАТ завод «Південь кабель» | 79025,3 | 4,28 | 0,76 | 1,98 |
| АТ (ХарП» | 47643 | 2,18 | 0,10 | 0,04 |
| ВАТ «Автрамат» | 37970,5 | 3,67 | 0,24 | -0,99 |
| ВАТ «Харківський завод тракторних двигунів» | -10622 | 0,64 | -0,57 | -0,31 |
| ВАТ «Харківський тракторний завод ім.. Орджонікідзе» | -82754,2 | 0,69 | -0,56 | -0,18 |
| Акціонерна компанія «Харківобленерго» | -222444 | 0,70 | -0,44 | -0,09 |

Проте ще рано стверджувати про повне вирішення проблеми. Наприклад, у нещодавно опублікованій праці У.Бівера (у співавторстві) розглядається принципово нова модель:

In hj(t) = , (3.5)

де hj (t) - показник ризику банкрутства для компанії j у момент часу t; B - вектор постійних коефіцієнтів; Xj - матриця спостережень фінансових коефіцієнтів, що змінюються з часом.

У ролі фінансових коефіцієнтів використовуються показники ROA (відношення чистого прибутку до вартості повних активів), LTA (відношення повних зобов’язань до вартості повних активів) та ETL (відношення прибутку до сплати податків, відсотків, обліку знецінювання плюс амортизація /EBITDA/ до вартості повних активів).

Запропонована загальна формула для побудови інтегрального показника - індикатора фінансового стану підприємства:

I = , при  (3.6)

де kі - індекс i-го ключового фінансового коефіцієнта - відношення поточної фактичної величини фінансового коефіцієнта до його критичної (нормативної, середньогалузевої або середньої для групи підприємств) величини; - показник вагомості (значущості) i-го ключового фінансового коефіцієнта, у частках одиниці; n - загальне число фінансових коефіцієнтів, визначених як ключові для оцінки фінансового стану та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

У зв’язку з тим, що запропонована формула має спільні риси з формулою (3.5), бо , можна застосувати формулу (3.6) для аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств, представлених у табл. 3.1. Зокрема, практична формула має такий вигляд:

 (3.7)

де IХ - індекс інтегрального показника - індикатора фінансового стану підприємства; kК - індекс коефіцієнта поточної ліквідності (відношення поточної фактичної величини коефіцієнта до його критичної (нормативної) величини, що дорівнює 1,5; kD - індекс частки позикових коштів у пасивах підприємства (відношення поточної частки позикових коштів до її критичної (нормативної) величини, що дорівнює 0,6); kR - індекс показника валової рентабельності активів підприємства.

Показник валової рентабельності активів підприємства обчислювався за такою формулою:

R= (3.8)

Індекс показника валової рентабельності активів підприємства розраховувався за формулою:

 (3.9)

де R та 12 - відповідно поточна та критична (нормативна) величина валової рентабельності активів підприємства, %.

Для моделі (3.7) за методикою визначені такі інтервали оцінки ймовірності банкрутства: 0,20 ≤ IХ ≤ 0,40 - ймовірність банкрутства середня (50%); IX < 0,20 – ймовірність банкрутства мала (менше 25%); 0,40 ≤ IX ≤ 1,00 - ймовірність банкрутства підвищена (до 75%); IX > 1,00 - ймовірність банкрутства велика (до 100%). Результати розрахунків інтегрального показника - індикатора фінансового стану підприємств Харківського регіону у 2007 р. подані у табл. 3.2.

З табл. 3.2 видно, що за інтегральним показником - індикатором фінансового стану підприємства найбільшу ймовірність банкрутства має ТОВ «РОСКО», ВАТ “Харківський завод тракторних двигунів” (товариство визнане банкрутом і ліквідується), АК “Харкiвобленерго” та ВАТ “Харківський тракторний завод ім. Орджонікідзе”. З усіх підприємств, поданих у табл. 3.2, менше проти ВАТ “Серп і Молот” (ЄДРПОУ 00236004) розпочато справу про банкрутство.

Таблиця 3.2 - Фінансові індекси окремих акціонерних товариств та фактичний рівень інтегрального показника - індикатора фінансового стану підприємства у 2007 р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Підприємства | Фінансові індекси | | | Інтегральний індекс ІХ |
| ІК | ІD | IR |
| ТОВ «РОСКО» | 0,57 | 1,09 | 0,41 | 1,894 |
| ВАТ «Турбоатом» | 5,82 | 0,10 | 0,94 | 0,002 |
| ВАТ «Хартрон» | 5,76 | 0,01 | 0,90 | 0,000 |
| ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» | 4,02 | 0,21 | 0,82 | 0,014 |
| ВАТ «Харківгаз» | 0,73 | 0,44 | 0,92 | 0,219 |
| ВАТ «Серп і Молот» | 0,58 | 0,17 | 0,82 | 0,033 |
| ЗАТ завод «Південь кабель» | 2,86 | 0,18 | 1,12 | 0,011 |
| АТ (ХарП» | 1,45 | 0,45 | 0,91 | 0,143 |
| ВАТ «Автрамат» | 2,44 | 0,15 | 0,71 | 0,010 |
| ВАТ «Харківський завод тракторних двигунів» | 0,43 | 1,05 | 0,73 | 2,304 |
| ВАТ «Харківський тракторний завод ім,, Орджонікідзе» | 0,46 | 0,94 | 0,80 | 1,662 |
| Акціонерна компанія «Харківобленерго» | 0,46 | 0,96 | 0,85 | 1,688 |

Розрахунки показують, що у 2007 р. ТОВ «РОСКО» значно погіршило фінансові індекси: IХ = 1,894 при IК = 0,57; ID = 1,09 та IR = 0,41. Зрозуміло, що причини цього погіршення потребують поглибленого аналізу. Зокрема, у 2006 р. ТОВ «РОСКО» збільшило обсяг товарної продукції на 24,6%, а обсяг реалізованої зменшило на 54,3%. Відносно 2000 р. обсяг реалізації продукції зменшився у 15 разів і становив у 2007 р. 85617 тис. грн. При цьому дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) зросла з 62504,0 тис. грн у 2006 р. до 106352 у 2007 р., а кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги) навпаки зменшилася відповідно з 10087,0 до 6941,0 тис. грн.

Таким чином, запропонована модель інтегрального показника - індикатора фінансового стану підприємства показує добрі результати й може бути рекомендована для практичного застосування. У методичному відношенні ця модель має певні переваги. По-перше, її незалежні показники-аргументи введені мультиплікативно, тому ймовірності підвищення (зниження) ризику банкрутства, які містять показники-аргументи, перемножуються, а не додаються, що відповідає вимогам теорії ймовірності. По-друге, показники степеня моделі являють собою показники еластичності, які інформують, на скільки відсотків підвищиться функціонально залежний інтегральний показник при зростанні індексу показника - аргумента на один відсоток. Це дає змогу визначати показники еластичності методом аналогії та логічними методами, а не тільки методами математико-статистичного (дискримінантного) аналізу.

У подальших дослідженнях необхідно розширити емпіричну базу підприємств з виділенням групи підприємств-банкрутів та застосувати альтернативні методи оцінки постійних параметрів (коефіцієнтів еластичності) запропонованої моделі з метою їх уточнення та обґрунтування інтервалів ймовірності ризику банкрутства.

**3.2 Резерви збільшення  прибутку і  рентабельності**

Резерви зростання прибутку - це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовні реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції. Резерви виявляються на стадії планування і в процесі виконання планів. Визначення резервів зростання прибутку базується на науково обґрунтованій методиці їх розрахунку, мобілізації і реалізації. Виділяють три етапи цієї роботи: аналітичний, організаційний і функціональний.

На першому етапі виділяють і кількісно оцінюють резерви; на другому розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, що забезпечують використання виявлених резервів; на третьому етапі практично реалізують заходи і ведуть контроль за їх виконанням.

При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання обсягу реалізації використовуються результати аналізу випуску  і реалізації  продукції. Сума резерву зростання прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції розраховується за формулою:

, (3.10)



де ─ резерв зростання прибутку за рахунок збільшення обсягу продукції, грн.;



─ сума прибутку на одиницю i-й продукції, грн.;



─ кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.



Якщо прибуток розрахований на гривню товарної продукції, сума резерву її зростання за рахунок збільшення обсягу реалізації визначається за формулою:

, (3.11)



де ─ потенційно можливе збільшення обсягу реалізованої продукції, грн.;



─ фактичний прибуток від реалізації продукції, грн.;



─ фактичний обсяг реалізованої продукції, грн..



Розрахунок можливого обсягу продажів, встановленого за результатами маркетингових досліджень відповідними органами підприємства з урахуванням існуючого темпу приросту та можливостей підприємства дозволив спрогнозувати збільшення доходу від реалізації продукції ТОВ «РОСКО» на  15% в наступному році.

Розрахуємо резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції ТОВ «РОСКО» за формулою (3.2).

Маємо:

,

,

,



Таким чином, збільшивши обсяг реалізації продукції на 15% підприємство, що розглядається нами , збільшить свій прибуток на 3459,3 грн..

Важливий напрям пошуку резервів зростання прибутку - зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, наприклад, сировини, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних  фондів та інших витрат.

Для виявлення і підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості може бути використаний метод порівняння. В цьому випадку для кількісної оцінки резервів дуже важливо правильно вибрати базу порівняння. Як така база можуть виступати рівні використовування окремих видів виробничих ресурсів: плановий і нормативний; досягнутий на передових підприємствах; базовий фактично досягнутий середній рівень в цілому по галузі; фактично досягнутий на  передових підприємствах  зарубіжних країн та ін.

Методичною базою економічної оцінки резервів зниження витрат упредметненої праці є система прогресивних техніко-економічних норм і нормативів по видах витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, нормативів використовування виробничих потужностей, питомих капітальних вкладень, норм і нормативів в  устаткуванні і ін.

При порівняльному методі кількісного вимірювання резервів їх величина визначається шляхом порівняння досягнутого рівня витрат з їх потенційною величиною:

, (3.12)



де ─ резерв зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів;



─ фактичний рівень використовування i-го виду виробничих ресурсів;



─ потенційний рівень використання i-го виду виробничих ресурсів;



Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції проводиться шляхом підсумовування:

, (3.13)



де ─ загальна величина резерву зниження собівартості продукції, грн.;



─ резерв зниження собівартості по i-му виду виробничих ресурсів, грн..



Витрати підприємства на здійснення своєї діяльності в цілому і по статтям за період що аналізується і за попередній представлені в таблиці 3.1

Як видно з таблиці 3.1 найбільша частина витрат ─ це матеріальні витрати, вони склали 61945 грн., проте вони значно зменшились у 2007 році порівняно з 2006. Це являє собою позитивний факт, оскільки при урахуванні збільшення доходів від реалізації товарів таке зменшення матеріальних витрат свідчити про покращення діяльності підприємства.

Таблиця 3.3 - Структура витрат підприємства ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | 2006 р., грн. | 2007 р., грн. | Відхилення, грн. |
| Матеріальні затрати | 69170 | 61945 | -7225 |
| Витрати на оплату праці | 45729 | 44960 | -769 |
| Відрахування на соціальні заходи | 17600 | 17292 | -308 |
| Амортизація | 3074 | 2306 | -768 |
| Інші операційні витрати | 2767 | 2459 | -308 |
| Разом | 138339 | 128963 | -9376 |

Графічно структуру витрат зображено на рисунку 3.1

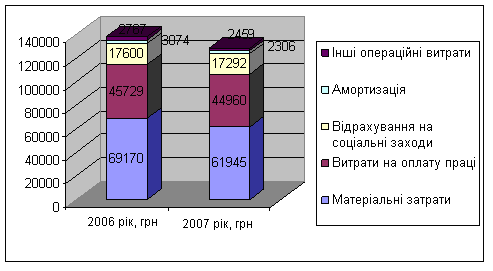


Рисунок 3.1 - Структура витрат підприємства ТОВ «РОСКО» за 2006-2007 рр.

Для того, щоб витрати по статтях привести в порівняльні значення, перерахуємо їх на 1 гривню реалізованої продукції, використовуючи  формулу:

(3.15)



Отримані дані зведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Витрати на 1 гривню товарної продукції

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | 2006 р. | 2007 р. | Відхилення |
|
| Матеріальні затрати | 0,45 | 0,44 | 0,01 |
| Витрати на оплату праці | 0,298 | 0,319 | -0,021 |
| Відрахування на соціальні заходи | 0,115 | 0,123 | -0,008 |
| Амортизація | 0,02 | 0,016 | 0,004 |
| Інші операційні витрати | 0,018 | 0,017 | 0,001 |
| Разом | 0,9 | 0,915 | -0,015 |

Як показують дані таблиці 3.4, існують резерви зниження собівартості продукції за рахунок зменшення матеріальних затрат, амортизаційних відрахувань та інших операційних витрат. Всі перелічені показники затрат на 1 грн. товарної продукції збільшились порівняно з попереднім періодом, і являють собою негативні відхилення від досягнутих у попередньому періоді, які можна розглядати як потенційно можливі.

Можливе зниження витрат на гривню товарної продукції дорівнює:



Витрати на гривню товарної продукції в 2007 році склали 0,9 грн., зниження цієї суми на 0,015 грн. дозволить збільшити суму прибутку. Розрахуємо резерв збільшення суми прибутку:



А це  у свою чергу підвищить  рентабельність продажів.

Фактична рентабельність  продажів у 2007 році склала:



Можлива рентабельність продажів при зниженні на 0,015 грн. витрат на 1 гривню реалізованої продукції складе:



Істотним резервом зростання прибутку є поліпшення якісного складу товарної продукції. Дотримання технологічної дисципліни, контроль за роботою устаткування і своєчасна його наладка, умови зберігання і транспортування сировини і готової продукції є найважливішими чинниками підвищення  якості товарної  продукції.

Резерв збільшення прибутку за рахунок підвищення якості звичайно визначається таким чином: зміна питомої ваги кожного виду продукції помножується на відпускну ціну відповідного виду продукції, результати підсумовуються, і одержана зміна середньої ціни помножується на можливий обсяг реалізації продукції:

, (3.16)



де ─ резерв збільшення прибутку за рахунок підвищення якості продукції, грн.;



─ питома вага i-го виду продукції в загальному обсязі реалізації, %;



─ відпускна ціна i-го виду продукції, грн.;



─ фактичний обсяг реалізованої продукції за період, що вивчається, грн.;



─ можливе збільшення обсягу реалізації продукції, грн..



Узагальнимо всі  виявлені резерви зростання прибутку в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 - Загальні резерви збільшення суми прибутку

|  |  |
| --- | --- |
| Джерело резервів | Резерв збільшення прибутку, грн. |
| Збільшення обсягу  продажів | 3459,3 |
| Зниження собівартості  продукції | 2357,49 |
| Разом | 5816,79 |

Питома вага кожного резерву в загальній сумі резервів зображено на рисунку 3.2

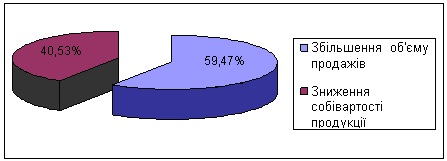


Рисунок 3.2 - Структура джерел резервів збільшення прибутку

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продукції є збільшення суми прибутку від реалізації продукції, зниження собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів збільшення рентабельності продажів може  бути використана наступна формула:

, (3.17)



де ─ резерв зростання  рентабельності;



─ рентабельність можлива;



─ резерв зростання  прибутку від реалізації продукції;



─ можлива собівартість продукції з урахуванням виявлених резервів;



─ фактична сума витрат по реалізованій продукції.



Можлива сума  витрат на 1 гривню товарної продукції:



Помножимо цю суму витрат на можливий обсяг товарної продукції виражений в цінах реалізації (157166,3 грн.), отримаємо значення  суми можливої собівартості:



Підставивши всі відомі дані у формулу (3.8) обчислимо резерв збільшення рентабельності продажів фірми ТОВ «РОСКО» за рахунок названих вище чинників:



Таким чином, при збільшенні обсягу виробництва і реалізації продукції на 15%, зниженні на 0,015 грн. витрат на 1 гривню товарної продукції підприємство ТОВ «РОСКО» одержить додатковий прибуток в сумі 5816,79 грн. і збільшить рентабельність продажів на 2,88%.

**3.3 Комплекс заходів системи антикризового управління**

Виживання підприємств в умовах ринкових відносин є стратегічно важливим як для конкретних регіонів, так і для всієї країни. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність управління кризовими підприємствами, а саме, підприємствами, що мають проблеми неплатоспроможності за таких чинників як недолік фінансових ресурсів, зростання боргів, падіння рівня виробничого потенціалу. Це обумовлює наявність великої кількості технічно відсталих, неконкурентоспроможних і неплатоспроможних підприємств, яким загрожує банкрутство.

В умовах дії ринкових відносин суб’єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте вітчизняні підприємства на змогли безболісно перейти від „ринку продавця”, який діяв за адміністративної системи господарювання, до „ринку покупця”. Керівники багатьох суб’єктів господарювання за браком належної кваліфікації довели свої підприємства до межі банкрутства.

Банкрутство підприємств — це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Переборення  кризи  зумовлює перехід системи до нового стану, який більше відповідає ринковій ситуації, тобто підвищується конкурентноздатність підприємства. Спочатку кризові явища реалізують себе у вигляді локальної кризи, подальше їх поширення веде до системної кризи. Подолання   кризи   можливе   шляхом   коригування   системи   управління   та перебудови організаційної структури відповідно до нових умов. Криза розвитку підприємства - це явище, яке існує не у статиці, а в динаміці, і являє собою обмежений у часі процес виникнення та поступового поглиблення кризового стану підприємства. Більшість дослідників доводять наявність кількох стадій у розвитку кризового процесу, кожна з яких відповідає певному ступеню порушення нормальної діяльності підприємства, втрати ним життєздатності. Найбільшого поширення набула концепція про існування трьох окремих стадій, однак їх визначення не є загальноприйнятим. Можна стверджувати, що даними стадіями є: криза ефективності, криза платоспроможності, загроза банкрутства.

Приведемо класифікацію можливих причин кризового фінансового стану підприємства: криза управління як погіршення якості управління, бюрократизація і надмірне збільшення масштабів управління; соціальна криза, тобто проблеми у своєчасній оплаті праці, загроза безробіття, погіршення морально-психологічного клімату; криза виробництва як неможливість застосування прогресивної техніки і технології, спад у реалізації продукції і послуг, погіршення положення підприємства на ринку; інноваційна криза – старіння підприємства, скорочення інноваційної і стратегічної діяльності; криза довіри як утрата керівниками лідерства в колективі, некомпетентність у прийнятті рішень; фінансова криза, коли підприємство переходить з режиму своєчасного виконання зобов’язань в роботу зі збоями і зривами, його діяльність характеризується нездатністю продовження фінансового забезпечення виробничого процесу, оплати рахунків і погашення заборгованостей, тобто неплатоспроможністю підприємства [21].

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадії її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібрати найефективніший набір інструментів санаційних заходів.

Головним критерієм у визначенні кризового становища може бути така ознака, коли вартість підприємства стає нижче суми зобов'язань кредиторам. Цей процес і складає фінансовий зміст такого явища, як прямування у бік банкрутства. Основою підходу до вирішення проблеми виживання збиткових підприємств і при цьому найбільш актуальним за­вданням є не збанкрутування підприємств (тоді треба банкрутити практично половину промислових підприємств України), а саме відновлення платоспроможності підприємств, виведення підприємств, що перебувають у кризі, спочатку на беззбитковий, а потім і на прибутковий рівень діяльності.

Оціночними показниками причин розвитку кризи і виникнення загрози банкрутства можуть бути такі: рівень прибутковості обороту і капіталу, тенденції їхнього розвитку; обсяги збитків за окремими ризиковими операціями (втрата основних фондів, товарно-матеріальних запасів, списання дебіторської заборгованості, збитки по інвестиційних проектах); обсяг і рівень накладання штрафних санкцій за порушення податкового, валютного, митного та інших видів законодавства; рівень фінансового важеля.

До складу оціночних показників, що характеризують можливості підприємства по виходу з кризи, доцільно включити коефіцієнти можливості зростання обсягів діяльності, рівня прибутку; обсяг потенційного залучення банківських та комерційних кредитів; обсяг і рівень іммобілізації ліквідних коштів із інших видів обігових та позаобігових активів; рівень можливої економії постійних та змінних витрат; потенційний конкурентний статус підприємства; інтегральний показник інвестиційної привабливості.

У табл. 3.6 наведені результати СВОТ-аналізу внутрішніх факторів, що впливають на результати діяльності ТОВ «РОСКО». Як показує СВОТ-аналіз внутрішніх факторів, на підприємстві неефективно ведеться управління всіма трьома основними розділами діяльності — оперативною, інвестиційною, фінансовою. Тому поліпшити фінансовий стан господарюючого суб'єкта дозволить як використання більш ефективного фінансового менеджменту, так і застосування таких заходів, як диверсифікованість, зосередження на більш прибуткових та більш ефективних напрямів перевезень, підвищення ліквідності активів, підвищення ефективності інвестиційного менеджменту й та ін.

Основними перевагами ТОВ «РОСКО» є: наявність висококваліфікованих фахівців, раціональна структура кадрового складу й управлінського персоналу; наявність сформованої мережі транспортних перевезень. Найбільш невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації господарюючого суб'єкта є відновлен­ня здатності до здійснення платежів по своїх невідкладних фінансових зобов'язаннях для того, щоб попередити виник­нення процедури банкрутства. Усунення неплатоспромож­ності є оперативним механізмом внутрішньої фінансової стабілізації.

Таблиця 3.6 - Характеристика стану внутрішніх (ендогенних) факторів кризового фінансового розвитку

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Найменування фактора | Характеристика фактора |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Операційні фактори | |
| 1.1 | Маркетинг | Неефективний |
| 1.2 | Структура поточних витрат (частка постійних витрат) | Неефективна (висока) |
| 1.3 | Зношування основних коштів | Високий |
| 1.4 | Використання основних коштів | Низький рівень |
| 1.5 | Ступінь відновлення | Низький рівень |
| 1.6 | Розмір страхових і сезонних запасів | Високий |
| 1.7 | Диверсифікованість асортиментів продукції | Недостатня |
| 1.8 | Виробничий менеджмент | Неефективний |
| 2 | Інвестиційні фактори | |
| 2.1 | Тривалість будівельно-монтажних робіт | Висока |
| 2.2 | Інвестиційні ресурси | Істотна перевитрата |
| 2.3 | Прибуток по реалізованих реальних проектах | Недосягнення запланованих обсягів |
| 2.4 | Інвестиційний менеджмент | Неефективний |
| 3 | Фінансові фактори | |
| 3.1 | Фінансова стратегія | Неефективна |
| 3.2 | Структура активів (ліквідність) | Неефективна (низька) |
| 3.3 | Частка довгострокового позикового капіталу | Надмірно низька |
| 3.4 | Частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу | Висока |
| 3.5 | Дебіторська заборгованість | Зростання |
| 3.6 | Вартість капіталу | Висока |
| 3.7 | Рівень фінансових ризиків | Перевищення допустимого |
| 3.8 | Фінансовий менеджмент | Неефективний |

Оперативний механізм фінансової стабілізації являє со­бою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на змен­шення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань господарюючого суб'єкта в короткостроковому періоді, а з іншого боку, — на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Принцип "відсікання зайвого", що лежить в ос­нові цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (відповідні фінансові зобов'язання), так й окремих видів активів (з метою їхньої термінової конверсії в грошову форму).

Переконаний, що для ТОВ «РОСКО» необхідно найближчим часом розробити заходи щодо прискореного скорочення розміру короткострокових фінансових зобов’язань. Ці заходи забезпечать зниження обсягу негативного грошового потоку в короткостроковому періоді.

Мета оперативного етапу фінансової стабілізації можна буде вважати досягнутою, якщо буде усунута поточна неплатоспроможність господарюючого суб'єкта, тобто обсяг надходження коштів перевищить обсяг невідкладних фінансових зобов'язань у короткостроковому періоді й значення коефіцієнта абсолютної платоспроможності ("кислотного тесту") перевищить одиницю. У результаті загрозу банкрутства господарюючого суб'єкта в поточному відрізку часу можна буде вважати відстроченою, але не ліквідованою зовсім.

Тактичний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямованих на досягнення точки фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта в майбутньому періоді. Фінансова рівновага господарюючого суб'єкта забезпечується за умови, що обсяг позитивного грошового потоку по всіх видах господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) у певному періоді дорівнює планованому обсягу негативного грошового потоку. Досягнення такої фінансової рівноваги для ТОВ «РОСКО» можливо лише після здійснення програми по скороченню витрат, тобто оперативного етапу стабілізації діяльності.

В умовах, коли використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своєї цілі або якщо за результатами діагностики було зроблено висновок про безперспективність спроби виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, підприємство підлягає санації. Санація являє собою систему заходів щодо запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації. Форми санації, як напрямки виходу з фінансової кризи розподіляються на дві великі групи: перша – спрямовані на реорганізацію боргу без зміни юридичної особи, друга – спрямовані на реорганізацію підприємства, як правило, зі зміною юридичної особи [10].

Одним із ефективних методів антикризового управління, що одержав свій розвиток в Україні відносно недавно, є процес реструктуризації. Реструктуризація – це комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення і розробка стратегії його розвитку, що сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності і конкурентоздатності підприємства і продукції, що випускається, на базі сучасних підходів до управління.

Основні організаційно-економічні заходи виходу підприємства з кризи, містять стратегічне планування розвитку підприємства, програми фінансової стабілізації підприємств, інвестиційну політику в антикризовому управлінні підприємством, застосування лізингу в інвестиційній політиці підприємства, методи кредитної політики підприємства й управління дебіторською заборгованістю.

На стадії гострої переборної кризи розрізняють кризу прибутковості і кризу ліквідності. При кризі прибутковості, коли у підприємства перманентні збитки вихолощують власний капітал і це приводить до незадовільної структури балансу, застосовують короткострокову наступальну стратегію[12]. Мета даної стратегії запобігти подальшому порушенню фінансової дисципліни привести підприємство в докризовий стан.

У тому випадку, коли не вдалося запобігти кризі прибутковості, на підприємстві перетікає в кризу ліквідності – підприємство є неплатоспроможним, тобто або підприємство знаходиться на межі банкрутства або його оголосили банкротом – застосовується процедура реструктуризації і/або фінансової санації. Реструктуризація є проведенням організаційно – економічних, правових, виробничий – технічних заходів, направлених на зміну структури підприємства, його системи правління, форм власності, організаційно – правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність і ефективність виробництва. В основному реструктуризація підприємства направлена на подолання причин стратегічної кризи і кризи прибутковості.

По своїй економічній суті фінансова санація – це система фінансово – економічних, виробничий – технічних, організаційно правових і соціальних заходів, направлених на досягнення або відновлення платоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Метою санації є покриття поточних збитків і усунення причин їх виникнення, збереження або відновлення ліквідності і платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничого значення.

Поняття «санація» є змістовнішим і включає поняття «реструктуризації». Отже, санація включає систему заходів щодо відновлення прибутковості і конкурентоспроможності, які властиві реструктуризації, але і фінансові заходи, направлені на відновлення ліквідності і платоспроможності. Чим раніше буде ухвалено рішення про проведення санації, тим у підприємства більше шансів на її успішне завершення[15].

У разі, коли при аналізі стану підприємства робиться висновок не на користь проведення санаційних заходів (втрачено виробничий потенціал, існує незадовільна структура балансу і так далі) – говорять про непереборну кризу. При даній фазі, коли кризовий стан не сумісний з подальшим існуванням підприємства ухвалюється рішення про ліквідацію господарюючого суб'єкта. Згідно законодавству існує два види ліквідації:

* добровільна ліквідація – це процедура ліквідації неплатоспроможного підприємства, яка здійснюється без залучення судових органів на підставі вирішення власників або угоди складеного між власниками даного підприємства і кредиторами і під контролем кредиторів;
* примусова ліквідація - це процедура ліквідації неплатоспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (як правило, в процесі реалізації справи про банкрутство).

Таким чином, активні заходи, що приймаються підприємством, такі як реструктуризація, фінансова санація і ліквідація складають основу концепції активного антикризового управління, основним завданням якого є подолання кризової ситуації найбільш ефективним способом. Навіть ухвалення рішення про ліквідацію підприємства, у ряді випадків, є оптимальним рішенням.

Необхідно відзначити той факт, що розвиток інституту банкрутства в умовах ринкової економіки є стратегічно дуже важливим, заперечення факту банкрутства, як негативного кризового явище лише посилить економічну ситуацію, оскільки банкрутство є невід'ємним явищем в ринковій економіці і виконує ряд важливих функцій. До таких можна віднести:

* регулювання розвитку ринку. За допомогою банкрутства ринок позбавляється від підприємств ведучих неефективну, неконкурентну діяльність. Це дозволяє захистити інші підприємства від «недобросовісних» партнерів робота з якими, приводить до значних фінансових втрат і іноді ставить під загрозу їх подальше існування. Крім того, ліквідація таких підприємств спрощує конкурентну боротьбу у пошуках джерел фінансування поточної діяльності.
* стимулювання підприємства в ефективному веденні своєї господарської діяльності, ухваленні оптимальних рішень, вдосконаленні форм і методів управління.
* Забезпечення рівних прав, зобов'язань і відповідальності господарюючих суб'єктів незалежно від їх організаційно – правової форми, розміру і форми власності. Крім того, основним при реалізації даної функції повинно бути справедливі права, як відносно боржника, так і кредитора.
* Створення необхідних умов для збереження і відновлення діяльності підприємства за умови доцільності. Реалізація цієї функції повинна здійснюватися не тільки на державному рівні, але і на рівні підприємств тих, що надають підтримку при реалізації заходів реорганізацій.

Концепція активного антикризового управління є переважною в системі антикризового регулювання, оскільки вимагає оперативного втручання в кризову ситуацію, та за допомогою активних антикризових дій запобігти банкрутству підприємства. В цьому контексті поняття банкрутства сприймається не тільки як неспроможність боржника відновити свою платоспроможність, але і як основний критерій до впровадження антикризових заходів. Розгляд форм банкрутства, що існують на сьогоднішній момент, ускладнює процес антикризового управління, оскільки до економічних чинників його виникнення додаються чинники навмисної поведінки певних осіб з метою отримання відповідних вигод, що в свою чергу призводить до спотворення фактичних даних про реальний стан підприємств.

Розглянуті фінансові заходи такі як: реорганізація, санація і ліквідація – є сучасним інструментарієм активного антикризового управління. Кожен з перерахованих заходів виконує покладені на нього функції по виведенню підприємства з кризи. Реорганізація і фінансова санація виконують функції відновлення прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності та ліквідності.

Отже, наслідки банкрутства для держави є вкрай негативними, оскільки функціонування фінансово нестійких підприємств призводить до погіршення економічної ситуації в країні. Окрім цього, зникнення одного підприємства може спричинити порушення технологічних ланцюжків в виробництві, збільшення соціальної напруженості в регіоні. Вирішення проблеми платоспроможності, фінансової стабілізації підприємств окремих галузей промисловості вимагає певних зусиль як держави, так і окремих суб’єктів господарювання. На нашу думку, з боку держави необхідна розробка та впровадження гнучких заходів запобігання банкрутства і створення сприятливого економічного клімату, а з боку підприємств – впровадження принципів антикризового управління, що спрямоване на запобігання й усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання потенціалу сучасного менеджменту, розробки й реалізації на підприємствах спеціальних антикризових програм.

**ВИСНОВКИ**

Як відомо, процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та дослідження зовнішніх та внутрішніх кризових факторів, тобто здійснюється діагностика кризового стану та загрози банкрутства підприємства. Взагалі процес діагностики проблеми неплатоспроможності та банкрутства розглядається як структурно-логічна схема, при використанні якої можна сформувати необхідні висновки щодо стану, в якому знаходиться підприємство, та можливих шляхів виходу з нього. У роботі під діагностикою кризи розвитку пропонується розуміти систему ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінку загрози його банкрутства та (або) подолання кризи. Тобто результати такої діагностики дають змогу оцінити реальність та період виникнення банкрутства, можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозування наслідків подальшої діяльності. Діагностика кризи характеризується такими принципами, як: своєчасність, комплексність, обґрунтованість, науковість, реальність, цільове спрямування та перспективність. Саме така діагностика дозволить обґрунтувати доцільність впровадження антикризового управління, підібрати необхідний каталог санаційних заходів та сформувати антикризову програму підприємства.

Наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне одночасне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості, що призводить до зниження їх реальної платоспроможності, ставить їх перед загрозою банкрутства, лишає участі у формуванні дохідної частини бюджету.

Важливим зовнішнім чинником, який визначає ймовірність настання кризового стану (банкрутства) або/чи його покращання (фінансове оздоровлення), є податкова політика держави. Збільшення податкового навантаження на підприємства знижує їх абсолютну ліквідність, відповідно помірне (послаблене) податкове навантаження є запорукою своєчасної і повної сплати в майбутньому. Масове знаходження підприємств у кризовому стані викликає серйозні негативні наслідки, тому органами державної податкової служби повинна проводитися робота для забезпечення вчасних податкових надходжень і проведення ефективної податкової політики щодо потенційних банкрутів з метою погашення наявного податкового боргу та збереження добросовісного платника податків через реалізацію санаційних заходів. Постійний моніторинг фінансового стану та моделювання фінансової стійкості платника, ймовірності банкрутства повинні забезпечити інформацією керівництво про реальний фінансово-госпо­дарський стан підприємства, напрямки його покращання.

Виділяються наступні два підходи, за допомогою яких відбувається діагностика банкрутства підприємств: за допомогою фінансових коефіцієнтів і порівняльного аналізу характеристик підприємств. До моделей заснованих на використанні фінансових коефіцієнтів, відносять: оцінку фінансового стану за показниками У. Біфвера, оцінку ймовірності банкрутства на основі Z-рахунка Альтмана, PAS-коефіцієнт, двохфакторну модель оцінки ймовірності банкрутства, прогнозну модель Таффлера, модель Спрингейта, R -модель прогнозу ризику банкрутства, модель Романа Ліса для оцінки фінансового стану, узагальнену модель, розроблену на основі універсальної дискримінантної функції, метод рейтингової оцінки фінансового стану, модель Фулмера та ін. До моделей, заснованих на використанні порівняльних оцінок, можна віднести: метод Агенті, метод Скоуна, методику В.В. Ковальова, методику компанії ERNST & WHINNEY та ін .

В Україні у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства від 17.01.2001 р. рекомендується використовувати коефіцієнт У. Бівера. Проте, він має ряд недоліків. По-перше, нормативні значення фінансових показників не враховують галузеву специфіку підприємств. По-друге, не враховано ефективність використання капіталу на підприємствах (оборотність, рентабельність). По-третє, розрахунок коефіцієнта Бівера проводиться в статиці.

Зарубіжний досвід свідчить про широке використання системи-експерта (програмний продукт) для діагностики банкрутства підприємств. Ефективність системи базується на інформаційному забезпеченні, яке повинно постійно контролюватися та обновлятися.

В умовах реформування економічної системи, формування нових економічних і фінансових відносин в державі  кожне підприємство, що функціонує в  конкурентному ринковому середовищі (незалежно від його фінансового стану і положення серед конкурентів),  може стикнутися з проблемою появи реальної загрози банкрутства. Для забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства та його фінансової стабілізації передусім слід визначитися з основними цілями та напрямками фінансової політики. Слід акцентувати увагу, що при вирішенні проблем функціонування, розвитку та фінансової стабілізації підприємств необхідно боротися не з наслідками, а з причинами виникнення та розростання кризових явищ.  Тому особливої актуальності набувають питання проведення санації на підприємстві, тобто своєчасної реалізації системи санаційних заходів по виведенню суб’єкта господарювання з фінансової кризи. Недосконалість нормативно-правової бази з питань санації, відсутність єдиного методологічного підходу щодо механізму її проведення стримують впровадження санації на українських підприємствах.

З метою мобілізації фінансових ресурсів та оптимізації їх використання необхідно здійснювати аналіз та економію витрат шляхом постатейного контролю за витрачанням коштів; планувати вхідні та вихідні грошові потоки на підприємстві; фінансувати інвестиційні та інноваційні проекти і програми; визначати потребу в капіталі для фінансування необоротних та оборотних активів підприємства; робити пошук можливих джерел фінансування санаційних заходів, наприклад, або від продажу частини майна боржника, або від грошових надходжень у вигляді інвестицій або кредитів і таке інше.

Проаналізувавши фінансовий аналіз діяльності ТОВ «РОСКО» приходимо до наступних висновків:

* забезпеченість підприємства оборотними ресурсами для покриття поточних зобов'язань оцінюється, як достатнє, але цей показник знижується, потрібно звернути на це увагу;
* за умови негайного розрахунку з дебіторами наше підприємство має досить привабливе положення, тому що має досить фінансових ресурсів для покриття всіх своїх поточних зобов'язань;
* у порівнянні з попереднім періодом, у звітному періоді платоспроможність підприємства різко знизилася, що викликає занепокоєння;
* підприємство має велику питому вагу власного капіталу в загальному. У такий спосіб має гарну фінансову стабільність;
* має низьку залежність від притягнутих коштів;
* цілком забезпечений власними оборотними ресурсами;
* 26% у порівнянні з 37% минулого періоду, власного капіталу беруть участь у фінансуванні поточної діяльності, що є не поганим показником роботи управлінців підприємства;
* активи підприємства використаються ефективно, оскільки: кожна гривня вкладених в активи підприємства дає 35 копійок доходу, що є привабливим для інвесторів;
* кредиторська заборгованість підприємства зросла, що є позитивним, якщо вона не перевищує припустимі межі;
* кількість оборотів дебіторської заборгованості в порівнянні з минулим періодом збільшилося в 10 разів. Цей показник показує яку суму грошей підприємство могло вкласти у виробничу діяльність й одержати доход, але воно цього не зробило, тому що частина грошей була спрямована на товарний кредит.

Одним із ефективних методів антикризового управління, що одержав свій розвиток в Україні відносно недавно, є процес реструктуризації. Реструктуризація – це комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення і розробка стратегії його розвитку, що сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності і конкурентоздатності підприємства і продукції, що випускається, на базі сучасних підходів до управління.

Основні організаційно-економічні заходи виходу підприємства з кризи, містять стратегічне планування розвитку підприємства, програми фінансової стабілізації підприємств, інвестиційну політику в антикризовому управлінні підприємством, застосування лізингу в інвестиційній політиці підприємства, методи кредитної політики підприємства й управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентноздатність підприємства і його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансових відносин: як самого підприємства, так і його партнерів. Стійке фінансове положення підприємства не є подарунком долі чи щасливим випадком його історії, а результатом умілого, прорахованого керування всією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржникам або визнання його банкрутом". З постатейними матеріалами судової практики Верховного Суду України та Вищого господарського суду України.- К.: Юрінком Інтер, 2007.- 304 с.- (Бюлетень законодавства і юридичної практики України; № 9).
2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Затверджено... (див. анотацію)// Нормативная база : Приложение к газете "Украинская Инвестиционная Газета".- 2006.- 28 березня, № 12.- С. 4-19.
3. Положення про Державний департамент з питань банкрутства: Затверджено Постановою КМУ від 19 квітня 2006 р. № 533// Нормативная база : Приложение к газете "Украинская Инвестиционная Газета".- 2006.- № 43 (31 жовтня).- С. 33-34.
4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14 травня 1992 року № 2343 - ХІІ: [Із змінами і доповненнями]// Нормативная база : Приложение к газете "Украинская Инвестиционная Газета".- 2006.- № 43 (31 жовтня).- С. 4-31.
5. Про внесення змін до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом": закон України від 03.04.03 №672-IV// Офіційний вісник України.- 2003.- № 18-19.- С.9-11.
6. Про внесення змін до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом":Закон України від 3.04.2003р. №672-IV// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію.- 2003.- № 6.- С.55-56.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2000.- 412 с.
8. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник.- К.: Кондор, 2006.- 378 с.
9. Законодавство України про банкрутство.- К.: Юрінком Інтер, 2002.- 336 с.- (Бюлетень законодавтства і юридичної практики України; Вип.4).
10. Функціональні обов'язки центральних органів виконавчої влади, задіяних у процесах банкрутства// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію.- 2004.- № 7.- С.17.
11. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств// Фінанси України.- 2004.- № 9.- С.118-124.
12. Асєєва Н. Окремі проблеми застосування законодавства про банкрутство// Право України.- 2004.- № 11.- С.26-29.
13. Асєєва Н. Правовий механізм захисту інтересів сторін у процедурі банкрутства: [Банкрутство. Підприємництво]// Право України.- 2005.- № 9.- С. 37-40.
14. Барбашова Н. Проблеми мирової угоди у процедурі банкрутства// Підприємництво, господарство і право.- 2006.- № 7.- С. 92-94.
15. Барбашова Н. Правове регулювання процедури банкрутства містоутворюючих та особливо небезпечних підприємств/ Н.Барбашова, Е.Сгара// Право України.- 2003.- № 9.- С.65 - 68.
16. Благун І. Проблеми неплатоспроможності та банкрутства підприємств в економіці України/ І.Благун, Ю.Копчак// Економіст.- 2004.- № 9.- С. 46-48.
17. Болдарь Г. Кримінально-правовий статус арбітражного керуючого: [Статус арбітражного керуючого у разі банкрутства]// Підприємництво, господарство і право.- 2006.- № 3.- С. 110-114.
18. Брітченко І. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій: [Поняття "кредитоспроможність" та "платоспроможність". Оцінка кредитоспроможності емітента; ризик банкрутства] І.Брітченко, Р.Перепелиця. Вісник Національного банку України.- 2005.- № 11.- С. 52-56.
19. Гацігагіос Т. Нормативні акти Ради Європейського Союзу з урегулювання справ із банкрутства: інструмент глобалізації та індивідуалізації в Європейському Союзі// Журнал європейської економіки.- 2002.- Т. 1.- №3.- С.268-278.
20. Глущик О.М. Банкрутство в різних літературних джерелах: уточнення сутності// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки.- 2004.- № 1(27).- С.40-48.
21. Глущик О.М. Правовий аспект ліквідації підприємства при банкрутстві// Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту.- 2002.- № 22.- С.62-68.
22. Денисюк О. Банкрутство як спосіб приватизації підприємств. Правові аспекти та економічні наслідки: [Приватизація в Україні. Банкрутство]// Економіст.- 2005.- № 8.- С. 58-59.
23. Євсєєва Т.А. Законодавче регулювання процедури банкрутства банків США// Аудитор України.- 2003.- № 21.- С.26-27.
24. Євтушина В. Як відновити перерваний політ: [Авіакомпанія США - United Airlines пережила банкрутство і фінансову кризу]// Персонал.- 2006.- № 9.- С. 90-93.
25. Задерей Н. Укркрахбанк: [Банкрутство кількох банків - тільки початок масового вимирання кишенькових фінустанов. Саме час розібратися - кому довірити гроші. Рейтинг фінансової стабільності українських банків]// Фондовый рынок.- 2006.- № 12.- С. 20-25.
26. Іваницька О.В. Конгломератне злиття як докризова санація підприємства: [Основні причини банкрутства підприємств в сучасних ринкових умовах]// Фондовый рынок.- 2006.- № 37.- С. 36-40.
27. Костенко М. Судові процедури у справі про банкрутство// Справочник экономиста.- 2007.- № 7.- С. 64-67.
28. Кот О. Прогнозування фінансового стану банків з метою попередження їх банкрутства// Вісник Національного банку України.- 2008.- № 3.- С. 34-39.
29. Манойленко О. Теоретичні засади побудови ефективної системи запобігання банкрутствам// Вісник Національної академії державного управління при Президентові України.- 2005.- № 4.- С. 191-197.
30. Мержа Н.В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України: [Підприємства. Фінанси підприємств. Банкрутство. Неплатоспроможність. Аналіз діагностики банкрутства]// Актуальні проблеми економіки.- 2005.- № 9.- С. 65-69.
31. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства/ В.П.Москаленко, О.Л.Пластун// Актуальні проблеми економіки.- 2006.- № 6.- С. 180-191.
32. Невмержицька О.В. Особливості процедури ліквідації (банкрутства) банків// Економіка. Фінанси. Право.- 2006.- № 6.- С. 16-20.
33. Опачанський Д. Методи експрес-оцінки ймовірності банкрутства підприємства// Економіст.- 2007.- № 4.- С.67-69.
34. Пластун О.Л. Визначення сутності поняття "банкрутство" в сучасній науковій літературі// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки.- 2005.- № 2.- С. 256-261.
35. Потьомкін Ю.С. Ліквідація акціонерних товариств у разі визнання їх банкрутами// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію.- 2003.- № 6.- С.38-40.
36. Рибалка О. Формування системи показників фінансового стану підприємства для оцінки ймовірності банкрутства: [Підприємство. Фінанси підприємств. Банкрутство, прогнозування банкрутства]// Економіст.- 2005.- № 9.- С. 63-65
37. Руденко Л. Прогнозування ймовірності банкрутства потенційних реципієнтів капіталів транснаціональних корпоративних структур// Банківська справа.- 2005.- № 5.- С. 16-32.
38. Сацький В. "Експортно орієнтоване підприємство є потенційним банкрутом":[Про стан ринку ГМК, досвід, перспективи розвитку ВАТ"Запоріжсталь"]// Урядовий кур'єр.- 2003.- грудень.- С.5.
39. Семир'янов Д. Банкрутство як спосіб ліквідації підприємства та приховування доказів протиправних діянь: адміністративно-правовий аспект// Право України.- 2008.- № 2.- С. 57-59.
40. Тесленко Т.І. Модель діагностики банкрутства підприємств машинобудівної галузі/ Т.І.Тесленко, Г.В.Мамонова// Фінанси України.- 2006.- № 3.- С. 106-112.
41. Томашевський В. Мирова угода у справі про банкрутство : [Відновлення платоспроможності боржника у справі про банкрутство]// Справочник экономиста.- 2005.- № 3.- С. 54-57.
42. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства/ О.І.Черняк, О.В.Крехівський, В.О.Монаков, Д.В.Ящук// Статистика України.- 2003.- № 4.- С.87-94.
43. Шевчук О. Колізійні аспекти законодавства при банкрутстві підприємств/ О.Шевчук, Л.Герасименко// Право України.- 2008.- № 1.- С. 59-61.

**ДОДАТОК А**

Баланс ТОВ «РОСКО»

На 01.01. 2007 рік

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | Коди | | |
|  | Дата (рік, місяць, число) | | 2005 | 02 | 20 |
| Підприємство \_ТОВ “РОСКО”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за ЄДРПОУ | 25216801 | | |
| Територія \_\_місто Запоріжжя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за КОАТУУ | 2340136800 | | |
| Форма власності \_\_Колективна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за КФВ | 20 | | |
| Орган державного управління \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за СПОДУ | 7774 | | |
| Галузь \_виробництво\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за ЗКГНГ | 71250 | | |
| Вид економічної діяльності \_\_виробнича\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за КВЕД | 52.48.1 | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. | Контрольна сума | |  | | |

Адреса \_69095, м. Запоріжжя, вул.. Товариська, 37А

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма №1 | Код за ДКУД | | |  | 1801001 | |
| Актив | | Код рядка | На початок звітного періоду | | | На кінець звітного періоду | |
| 1 | | 2 | 3 | | | 4 | |
| I. Необоротні активи: | |  |  | | |  | |
| Нематеріальні активи: | |  |  | | |  | |
| Залишкова вартість | | 010 | 50,0 | | | 46,0 | |
| Первинна вартість | | 011 | 77,0 | | | 84,0 | |
| Знос | | 012 | (27,0) | | | 38 | |
| Незавершене будівництво | | 020 | 54685,0 | | | 64222,0 | |
| Основні засоби: | |  |  | | |  | |
| Залишкова вартість | | 030 | 143458,0 | | | 144832,0 | |
| Первинна вартість | | 031 | 406020,0 | | | 413384,0 | |
| Знос | | 032 | (262562,0) | | | (268552,0) | |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | |  |  | | |  | |
| інші фінансові інвестиції | | 045 | 1950,0 | | | 1950,0 | |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | | 050 | 12231,0 | | | 11177,0 | |
| Усього за розділом I | | 080 | 212374,0 | | | 222227,0 | |
| II. Оборотні активи | |  |  | | |  | |
| Запаси: | |  |  | | |  | |
| виробничі запаси | | 100 | 14016,0 | | | 20762,0 | |
| незавершене виробництво | | 120 | 161,0 | | | 256,0 | |
| готова продукція | | 130 | 25879,0 | | | 24167,0 | |
| Товари | | 140 | 371,0 | | | 2974,0 | |
| чиста реалізаційна вартість | | 160 | 25658,0 | | | 29676,0 | |
| первинна вартість | | 161 | 25658,0 | | | 29676,0 | |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | |  |  | | |  | |
| з бюджетом | | 170 | 1720,0 | | | 3838,0 | |
| за виданими авансами | | 180 | 62504,0 | | | 106352,0 | |
| з нарахованих доходів | | 190 | --- | | | --- | |
| Інша поточна заборгованість | | 210 | 5327,0 | | | 6829,0 | |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: | |  |  | | |  | |
| в національній валюті | | 230 | 790,0 | | | 3686,0 | |
| в іноземній валюті | | 240 | --- | | | 636,0 | |
| Інші оборотні активи | | 250 | 190,0 | | | 672,0 | |
| Усього за розділом II | | 260 | 136616,0 | | | 199848,0 | |
| III. Витрати майбутніх періодів | | 270 | 37,0 | | | 446,0 | |
| Баланс | | 280 | 349027,0 | | | 422521,0 | |

Продовження **додатку А**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал |  |  |  |
| Статутний капітал | 300 | 2347,0 | 39061,0 |
| Пайовий капітал | 310 | --- | --- |
| Додатковий вкладений капітал | 320 | --- | --- |
| Інший додатковий капітал | 330 | 86358,0 | 86357,0 |
| Резервний капітал | 340 | 587,0 | 9765,0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 350 | 185626,0 | 203004,0 |
| Неоплачений капітал | 360 | --- | --- |
| Вилучений капітал | 370 | --- | --- |
| Усього за розділом I | 380 | 274918,0 | 338177,0 |
| II. Забезпечення наступних витрат і платежів |  |  |  |
| Забезпечення витрат персоналу | 400 | --- | --- |
| Цільове фінансування | 420 | 1,0 | 21,0 |
| Усього за розділом II | 430 | 1,0 | 21,0 |
| III. Довгострокові зобов'язання |  |  |  |
| Довгострокові кредити банків | 440 | --- | --- |
| Довгострокові фінансові зобов'язання | 450 | --- | --- |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 460 | 9920,0 | 9920,0 |
| Інші довгострокові зобов'язання | 470 | --- | --- |
| Усього за розділом III | 480 | 9920,0 | 9920,0 |
| IV. Поточні зобов'язання |  |  |  |
| Короткострокові кредити банків | 500 | 293,0 | 37692,0 |
| Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями | 510 | --- | --- |
| Векселі видані | 520 | 13,0 | 365,0 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 530 | 10087,0 | 6941,0 |
| Поточні зобов'язання за розрахунками: |  |  |  |
| з одержаних авансів | 540 | 11,0 | 48,0 |
| з бюджетом | 550 | 926,0 | 4846,0 |
| з позабюджетних платежів | 560 | --- | --- |
| зі страхування | 570 | 1792,0 | 2105,0 |
| з оплати праці | 580 | 2955,0 | 3652,0 |
| з учасниками | 590 | 36713,0 | --- |
| із внутрішніх розрахунків | 600 | --- | --- |
| Інші поточні зобов'язання | 610 | 11420,0 | 18775,0 |
| Усього за розділом IV | 620 | 64210,0 | 74424,0 |
| V. Доходи майбутніх періодів | 630 | --- | --- |
| Баланс | 640 | 349027,0 | 422521,0 |

**ДОДАТОК Б**

Звіт Про фінансові результати ТОВ «РОСКО

на 01. 01. 2007р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | КОДИ | | |
|  | Дата (рік, місяць, число) | | 2005 | 02 | 20 |
| Підприємство \_ТОВ “РОСКО”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за ЄДРПОУ | 25216801 | | |
| Територія \_м. Запоріжжя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за КОАТУУ | 2340136800 | | |
| Орган державного управління \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за КФВ | 20 | | |
| Галузь \_\_\_виробництво\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за СПОДУ | 7774 | | |
| Вид економічної діяльності \_\_виробнича\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | за ЗКГНГ | 71250 | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. | за КВЕД | | 52.48.1 | | |
|  | Контрольна сума | |  | | |

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Стаття | Код рядка | За звітний період | За попередній період |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 010 | 165082,0 | 85617,0 |
| Податок на додану вартість | 015 | 27504,0 | 6154,0 |
| Акцизний збір | 020 | --- | --- |
| Інші вирахування з доходу | 030 | --- | --- |
| Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 137578,0 | 79463,0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 040 | 98168,0 | 59485,0 |
| Валовий:  - прибуток | 050 | 39410,0 | 19978,0 |
| - збиток | 055 | --- | --- |
| Інші операційні доходи | 060 | 39405,0 | 59961,0 |
| Адміністративні витрати | 070 | 3951,0 | 2559,0 |
| Витрати на збут | 080 | 6115,0 | 15235,0 |
| Інші операційні витрати | 090 | 40727,0 | 57840,0 |
| Фінансові результати від операційної діяльності:  - прибуток | 100 | 28022,0 | 305,0 |
| - збиток | 105 | --- | --- |
| Доход від участі в капіталі | 110 | --- | --- |
| Інші фінансові доходи | 120 | --- | --- |
| Інші доходи | 130 | 67,0 | 84,0 |
| Фінансові витрати | 140 | 1285,0 | 1628,0 |
| Витрати від участі в капіталі | 150 | --- | --- |
| Інші витрати | 160 | 109,0 | 151,0 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:  - прибуток | 170 | 26695,0 | --- |
| - збиток | 175 | --- | 1390,0 |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності | 180 | 30,0 | 14,0 |
| Фінансові результати від звичайної діяльності:  - прибуток | 190 | 26665,0 | --- |
| - збиток | 195 | --- | 1404,0 |
| Продовження **додатку Б** | | | |
| Надзвичайні:  - доходи | 200 | --- | --- |
| - витрати | 205 | --- | --- |
| Податки з надзвичайного прибутку | 210 | --- | --- |
| Чистий:  - прибуток | 220 | 26665,0 | --- |
| - збиток | 225 | --- | 1404,0 |

II. Елементи операційних витрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | Код рядка | За звітний період | За попередній період |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 230 | 44118,0 | 38398,0 |
| Витрати на оплату праці | 240 | 38692,0 | 26658,0 |
| Відрахування на соціальні заходи | 250 | 14846,0 | 10159,0 |
| Амортизація | 260 | 6481,0 | 4906,0 |
| Інші операційні витрати | 270 | 13772,0 | 18965,0 |
| Разом | 280 | 117909,0 | 99086,0 |

III. Розрахунок показників прибутковості акцій

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Назва статті | Код  рядка | За звітний  період | За попередній  період |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Середньорічна кількість простих акцій | 300 | --- | --- |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій | 310 | --- | --- |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 320 | --- | --- |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 330 | --- | --- |
| Дивіденди на одну просту акцію | 340 | --- | --- |