

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**імені ДМИТРА МОТОРНОГО**

Навчально-науковий інститут загальноуніверситетської підготовки  
Кафедра «Фінанси, облік і оподаткування»  
*(назва кафедри)*

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»  
Спеціалізація (за наявності) \_\_\_\_\_

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри



Олена ЯЦУХ

*(ім'я та прізвище)*

«17» лютого 2026 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

на тему **«Оцінка фінансового стану підприємства та напрями його стабілізації»**

Здобувач вищої освіти:



*(підпис)*

Сергій ПОШИВАЛОВ

*(ім'я та прізвище здобувача)*

Керівник:



*(підпис)*

професор, д.е.н. Наталя ТРУСОВА

*(учене звання, науковий ступінь, ім'я та прізвище)*

Запоріжжя, 2026 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**імені ДМИТРА МОТОРНОГО**

Навчально-науковий інститут загальноуніверситетської підготовки  
Кафедра «Фінанси, облік і оподаткування»  
*(назва кафедри)*

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»  
Спеціалізація (за наявності) \_\_\_\_\_

**ПОГОДЖЕНО**

Гарант освітньо-професійної програми

  
*(підпис)*

Юлія РОМАНОВСЬКА  
*(ім'я та прізвище)*

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

  
*(підпис)*

Олена ЯЦУХ  
*(ім'я та прізвище)*

«27» листопада 2025 р.

«28» листопада 2025 р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**  
**на підготовку кваліфікаційної роботи магістра**

здобувача вищої освіти Пошивалова Сергія Олександровича  
*(прізвище, ім'я, по-батькові)*

1. Тема кваліфікаційної роботи Оцінка фінансового стану підприємства та напрями його стабілізації

керівник роботи Трусова Наталя Вікторівна, д.е.н., професор  
*(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)*

затверджені наказом ректора університету від «24» листопада 2025 року № 603-3

2. Строк подання кваліфікаційної роботи «12» лютого 2026 року

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи науково-теоретична література, нормативна та законодавча база, матеріали фахових видань, фінансова та бухгалтерська звітність підприємства.

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Навести та охарактеризувати основи аналізу фінансового стану підприємств.








2. Здійснити оцінку фінансового стану підприємства.

3. Запропонувати напрями зміцнення фінансового стану та стабільного розвитку підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу: таблиць – 22, рисунків – 17.

6. Дата видачі завдання «26» листопада 2025 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Відмітка про виконання
1	Затвердження плану роботи	01.12.2025р.	
2	Розділ 1. <u>Теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємств</u>	19.12.2025р.	
3	Розділ 2. <u>Оцінка фінансового стану підприємства</u>	05.01.2026р.	
4	Розділ 3. <u>Напрями зміцнення фінансового стану та стабільного розвитку підприємства</u>	30.01.2026р.	
5	Висновки та пропозиції, список використаних джерел	04.02.2026р.	
6	Перевірка на плагіат	06.02.2026р.	
7	Попередній захист роботи на кафедрі	17.02.2026р.	

Здобувач вищої освіти



(підпис)

Сергій ПОШИВАЛОВ

(ім'я та прізвище)

Керівник кваліфікаційної роботи



(підпис)

Наталя ТРУСОВА

(ім'я та прізвище)

## РЕФЕРАТ

*Тема кваліфікаційної роботи.* Оцінка фінансового стану підприємства та напрями його стабілізації.

1. *ВНЗ (назва):* ТДАТУ імені Д. Моторного

2. *Рік завершення роботи:* 2026

3. *Обсяг роботи:* 105 с.

4. *Кількість додатків:* 0 од.

5. *Кількість ілюстрацій:* 17 од.

6. *Кількість таблиць:* 22 од.

7. *Кількість джерел літератури:* 40 од.

### **Характеристика кваліфікаційної роботи:**

1. *Мета кваліфікаційної роботи:* оцінка фінансового стану підприємства на базі агрегованої оцінки, що визначення напрямків укріплення фінансової стійкості на беззбиткової діяльності підприємства.

2. *Методи проведених досліджень:* внутрішній та зовнішній аналіз, вертикальний і горизонтальний аналіз; система показників, які відображають фінансовий стан та його динаміку.

3. *Основні результати дослідження (наукові, практичні):* визначено сутність аналізу фінансового стану підприємств; охарактеризовано якісні аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства; розкрито методику побудови агрегованої оцінки фінансового стану підприємства; охарактеризовано фінансово-економічну діяльність підприємства; здійснено оцінку ліквідності та фінансової стійкості підприємства; здійснено оцінку ділової активності та ефективної діяльності підприємства; запропоновано напрями розширення зони фінансової стійкості на підприємстві; визначені напрями оптимізації прибутку підприємства; запропоновані напрями підвищення показників інвестиційної привабливості та попередження ознак виникнення банкрутства підприємства.

*Ключові слова:* фінансовий стан, власний капітал, позиковий капітал, ліквідність, платоспроможність, ділова активність, фінансова стійкість, інвестиційна привабливість.

## ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1 Сутність аналізу фінансового стану підприємств.....	8
1.2 Якісні характеристики аспектів фінансово-економічної діяльності підприємства.....	14
1.3 Методика аналізу фінансового стану підприємства на основі агрегованої оцінки.....	22
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
2.1 Фінансово-економічна характеристика підприємства.....	34
2.2 Оцінка ліквідності та фінансової стійкості підприємства.....	44
2.3 Оцінка ділової активності та ефективної діяльності підприємства.	51
Висновки до розділу 2	59
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
3.1 Розширення зони фінансової стійкості на підприємстві.....	60
3.2 Оптимізація прибутку підприємства.....	65
3.3 Напрями підвищення показників інвестиційної привабливості та попередження банкрутства підприємства.....	80
Висновки до розділу 3	92
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99

## ВСТУП

Адекватна оцінка фінансового стану, залучення і високоефективне використання фінансових ресурсів в умовах ринкового господарювання є однією з основних проблем більшості підприємств, в тому числі українських, що обумовлює актуальність досліджень у цьому напрямку.

Дослідження показують, що тільки на основі своєчасної і достовірної оцінки фінансового стану існує можливість розробки й прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно усунення недоліків діяльності підприємства, виявлення резервів підвищення фінансової стійкості та платоспроможності, доцільності залучення додаткових фінансових ресурсів для досягнення оптимального фінансового стану, стабільного безризикового розвитку підприємства.

Будь-яке підприємство працює в умовах невизначеності. Чим глибшим є дослідження, тим більше виявляється нових джерел невизначеності. Декомпозиція вихідної, звичайно грубої й приблизної, моделі оцінки сполучена зі зростаючим дефіцитом кількісних і якісних вихідних даних. Ряд параметрів виявляється недоступним для точного виміру, і тоді в його оцінці неминуче з'являється суб'єктивний компонент, що виражається нечіткими оцінками.

Питання діагностики фінансового стану підприємств знаходить відображення в роботах українських і зарубіжних науковців і практиків, таких як Багрова В. П., Баканова М. І., Бутинця Ф. Ф., Єлейка Я. І., Івахненко В. М., Кандибко О. М., Лапішко М. Л., Лахтіонової Л. А., Мних Є. В., Негашева Е. В., Подолянської В. О., Руденко Л. В., Савицької Г. В., Сайфуліна Р. С., Салига С. Я., Самовженко Т. С., Селезньової С. Н., Чупіса А. В., Шеремета А. Д. та інші.

Метою дипломної роботи є оцінка фінансового стану підприємства на базі агрегованої оцінки, що визначення напрямків укріплення фінансової стійкості на беззбиткової діяльності підприємства.

Для досягнення зазначеної мети в кваліфікаційній роботі поставлені такі задачі:

- навести сутність аналізу фінансового стану підприємств;
- охарактеризувати якісні аспекти фінансово-економічної діяльності підприємства;
- розкрити методику побудови агрегованої оцінки фінансового стану підприємства;
- охарактеризувати фінансово-економічну діяльність підприємства;
- здійснити оцінку ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- здійснити оцінку ділової активності та ефективної діяльності підприємства;
- запропонувати напрями розширення зони фінансової стійкості на підприємстві;
- визначити напрями оптимізації прибутку підприємства;
- запропонувати напрями підвищення показників інвестиційної привабливості та попередження ознак виникнення банкрутства підприємства.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних та практичних аспектів оцінки фінансового стану та ліквідності підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси господарської діяльності, що спричиняють вплив на фінансовий стан досліджуваного підприємства.

До основних методів аналізу, що використані в роботі відносяться внутрішній та зовнішній аналіз, вертикальний і горизонтальний аналіз фінансової діяльності об'єкта дослідження; використана система показників, які відображають фінансовий стан та його динаміку.

В якості джерел аналітичного матеріалу були використані нормативно-правові акти, дані статистичної та фінансової звітності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» Дніпропетровської області, роботи українських та зарубіжних вчених, періодичні видання.

Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (40 найменувань). Робота викладена на 105 сторінках комп'ютерного тексту, містить 22 таблиці, 17 рисунків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

#### 1.1 Сутність аналізу фінансового стану підприємств

В умовах трансформації економічного середовища та зміни стратегічних орієнтирів фінансової політики держави проблема аналізу та оцінки фінансового стану підприємства набуває особливої актуальності. Сучасний етап розвитку господарських систем характеризується нестабільністю макроекономічних параметрів, посиленням регуляторних обмежень, трансформацією інституційного середовища фінансових ринків та необхідністю адаптації суб'єктів господарювання до нових правил доступу до фінансових ресурсів. У таких умовах фінансовий стан підприємства виступає не лише результативним показником його господарської діяльності, але й критичним фактором, що визначає можливості подальшого розвитку, інвестиційної активності та стійкості до зовнішніх ризиків.

З одного боку, фінансовий стан відображає ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства, рівень його дохідності, структуру капіталу та результативність управлінських рішень. З іншого боку, він формується під впливом нових викликів, пов'язаних із зміною фінансової політики — зокрема переглядом податкових підходів, трансформацією монетарних інструментів, посиленням вимог до фінансової звітності, обмеженням доступу до кредитних ресурсів або зміною механізмів державної підтримки. У результаті підприємства змушені переглядати підходи до управління ліквідністю, оптимізації фінансових потоків та забезпечення довгострокової фінансової стійкості.

Системний аналіз фінансового стану підприємства в сучасних умовах повинен враховувати не лише традиційні показники платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості, але й фактори, пов'язані із трансформацією фінансової політики та новими економічними ризиками. Це зумовлює необхідність комплексного підходу до оцінювання фінансових результатів діяльності,

що передбачає врахування впливу інфляційних процесів, валютних коливань, зміни вартості кредитних ресурсів, обмежень у доступі до капіталу та загального підвищення рівня невизначеності економічного середовища.

Особливої ваги набуває аналіз платоспроможності підприємства, оскільки саме здатність виконувати фінансові зобов'язання визначає рівень довіри контрагентів, інвесторів і кредиторів. У контексті зміни фінансової політики держави банки та інші фінансові установи посилюють вимоги до оцінки кредитоспроможності позичальників, що підвищує значення якісної фінансової аналітики для підприємств. Недостатній рівень платоспроможності може призвести до обмеження доступу до фінансових ресурсів, зниження інвестиційної активності та втрати конкурентних позицій на ринку.

У цьому контексті фінансовий аналіз виступає ключовим інструментом управління фінансовими ресурсами підприємства та адаптації до нових умов господарювання. Його узагальнений зміст охоплює кілька взаємопов'язаних напрямів. Передусім важливим є визначення фінансових потреб підприємства з урахуванням змін у структурі витрат, вартості капіталу та доступності зовнішнього фінансування. В умовах трансформації фінансової політики це потребує врахування нових підходів до формування податкового навантаження, державного регулювання та можливостей отримання фінансової підтримки.

Другим важливим напрямом є оптимізація розподілу грошових потоків відповідно до стратегічних планів розвитку підприємства. У сучасних умовах цей процес ускладнюється необхідністю пошуку альтернативних джерел фінансування, диверсифікації інструментів залучення капіталу та підвищення ефективності внутрішнього фінансового менеджменту. Підприємства змушені активніше використовувати механізми реструктуризації витрат, залучення інвестицій, випуску корпоративних цінних паперів або пошуку нових форм партнерського фінансування.

Третім ключовим елементом є формування системи фінансової звітності, здатної забезпечити об'єктивне відображення фінансових процесів та ефективний контроль за фінансовим станом підприємства. У контексті змін фінансової

політики зростає значення прозорості та достовірності фінансової інформації, що зумовлено посиленням регуляторних вимог і необхідністю підвищення довіри інвесторів. Відповідно підприємства мають удосконалювати інформаційно-аналітичні системи, впроваджувати сучасні стандарти звітності та розширювати використання цифрових інструментів фінансового моніторингу.

Фінансовий аналіз у таких умовах виконує не лише діагностичну, але й стратегічну функцію. Він дозволяє виявляти внутрішні резерви покращення фінансового стану, підвищувати ефективність використання ресурсів та забезпечувати адаптацію підприємства до зовнішніх змін. Завдяки аналітичним процедурам можливо об'єктивно оцінити раціональність використання фінансових ресурсів, визначити напрями їх оптимізації та своєчасно реагувати на негативні тенденції у фінансовій діяльності.

Крім того, результати фінансового аналізу сприяють розробленню заходів щодо підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. В умовах нестабільного економічного середовища це може включати реструктуризацію боргових зобов'язань, оптимізацію структури капіталу, впровадження антикризових фінансових стратегій або диверсифікацію джерел доходів. Такі заходи стають необхідними для забезпечення стабільного функціонування підприємства та підтримання його конкурентоспроможності.

Окремої уваги заслуговує роль фінансового аналізу у формуванні програм фінансового оздоровлення підприємства. В умовах змін фінансової політики та зростання економічних ризиків багато підприємств стикаються з необхідністю реструктуризації діяльності, оптимізації витрат або перегляду стратегічних пріоритетів. Саме комплексний аналіз фінансового стану дозволяє визначити масштаби проблем, оцінити потенціал відновлення та сформулювати обґрунтовані управлінські рішення щодо подолання кризових явищ.

Фінансовий аналіз є частиною загального, повного аналізу господарської діяльності, який складається з двох взаємопов'язаних розділів фінансового і управлінського аналізу (рис. 1.1).

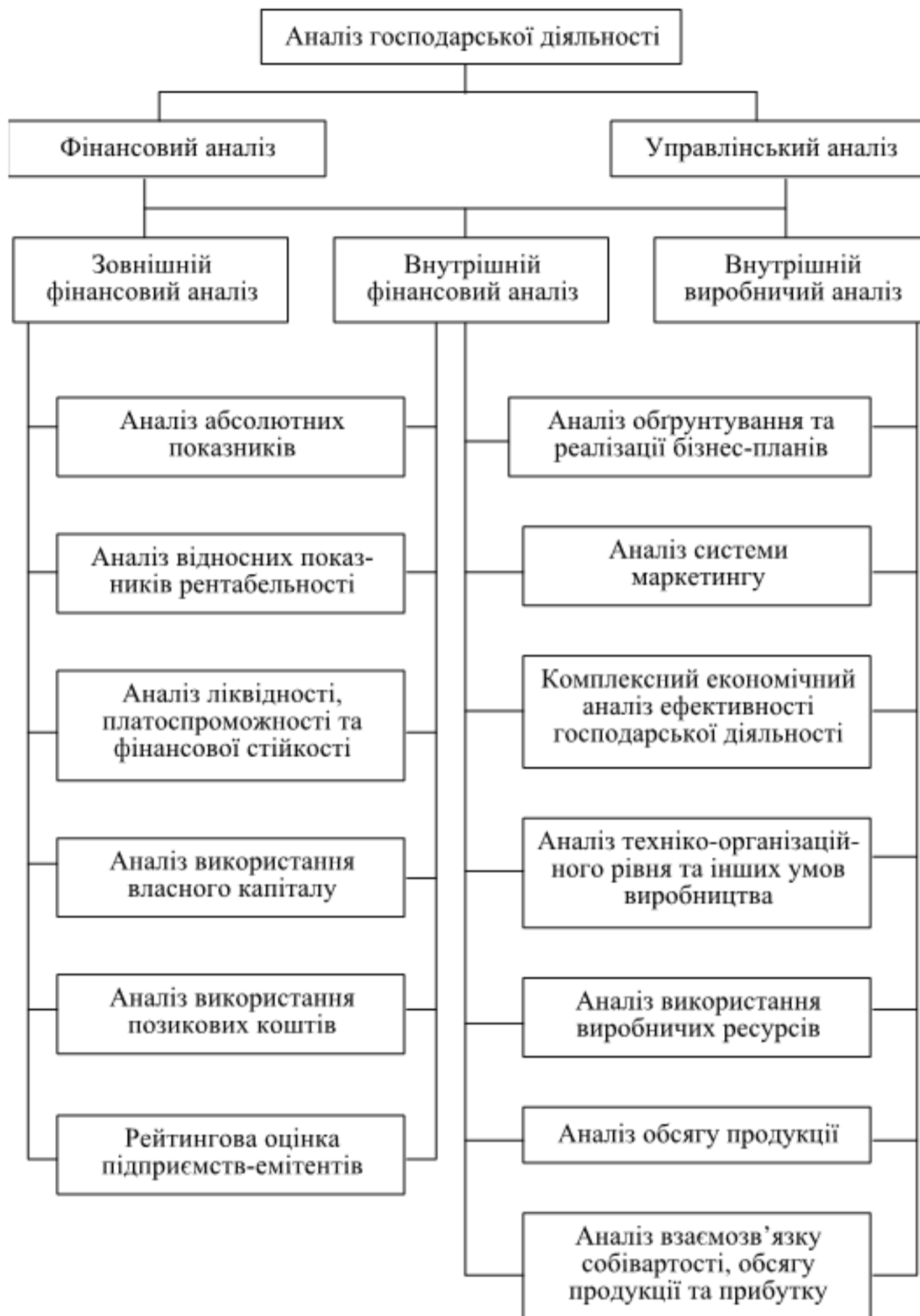


Рис. 1.1 Схеми аналізу господарської діяльності підприємства

Важливою складовою є також використання результатів фінансового аналізу для забезпечення збалансованого виробничого та соціального розвитку підприємства. Рациональне використання фінансових резервів сприяє не лише підвищенню економічної ефективності діяльності, але й створенню умов для роз-

витку людського капіталу, впровадження інновацій та модернізації виробничої бази. У сучасних умовах це набуває особливого значення, оскільки підприємства повинні поєднувати економічну результативність із соціальною відповідальністю та екологічною стійкістю. Т.А. Обущак запропонував розглядати фінансовий стан підприємства як реальну та потенційну можливість суб'єкта господарювання забезпечувати достатній рівень фінансування його діяльності у поточному та довгостроковому періоді [24].

У сучасних умовах трансформації економічного середовища важливим фактором забезпечення стійкого фінансового стану підприємства виступає регуляторна політика держави, яка формує інституційні та правові рамки функціонування суб'єктів господарювання. Саме регуляторні механізми визначають доступність фінансових ресурсів, рівень податкового навантаження, прозорість фінансової звітності, умови інвестиційної діяльності та можливості адаптації підприємств до економічних викликів. У цьому контексті фінансова стійкість підприємства перестає бути виключно результатом внутрішнього управління ресурсами та перетворюється на багатовимірну категорію, що формується у взаємодії з державними фінансовими інститутами та політикою економічного регулювання [1].

Регуляторна політика розвитку стійкого фінансового стану підприємств передбачає створення таких умов господарювання, за яких забезпечується баланс між стабільністю фінансової системи, стимулюванням підприємницької активності та мінімізацією системних ризиків. Це включає впровадження ефективних інструментів податкового регулювання, монетарної політики, фінансового контролю та нагляду, а також формування сприятливого інвестиційного клімату. У сукупності ці механізми впливають на структуру фінансових потоків підприємства, його ліквідність, рівень платоспроможності та здатність до довгострокового розвитку [6].

Одним із ключових напрямів регуляторної політики є податкове стимулювання фінансової стійкості підприємств. Через систему податкових ставок, пільг, відстрочок та інвестиційних стимулів держава може формувати мотиваційне се-

редовище для накопичення капіталу, модернізації виробництва та впровадження інновацій. Оптимізація податкового навантаження сприяє збереженню фінансових ресурсів підприємства та створює можливості для їх реінвестування, що позитивно впливає на довгострокову фінансову стабільність. Водночас надмірна фіскальна жорсткість може обмежувати ліквідність підприємств, підвищувати ризик фінансових труднощів та стримувати інвестиційну активність.

Важливим компонентом регуляторного впливу є монетарна політика, яка визначає доступність кредитних ресурсів, рівень процентних ставок та стабільність валютного середовища. Зміна параметрів грошово-кредитного регулювання безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємств через вартість залучення позикового капіталу та ризику валютних коливань. У періоди економічної нестабільності роль центрального банку полягає у підтриманні фінансової рівноваги шляхом забезпечення ліквідності банківської системи та створення умов для кредитування реального сектору економіки. Від ефективності цих заходів значною мірою залежить здатність підприємств підтримувати платоспроможність та уникати кризових фінансових ситуацій.

Не менш важливою є регуляторна політика у сфері фінансової звітності та корпоративного управління. Встановлення чітких стандартів бухгалтерського обліку та розкриття фінансової інформації забезпечує прозорість діяльності підприємств і сприяє підвищенню довіри інвесторів, кредиторів та партнерів. Дотримання принципів корпоративної відповідальності та ефективного управління фінансовими ризиками підвищує інвестиційну привабливість підприємств і сприяє їх фінансовій стабільності. У сучасних умовах дедалі більшого значення набуває гармонізація національних стандартів звітності з міжнародними вимогами, що створює передумови для інтеграції підприємств у глобальний економічний простір [5].

Окрему роль у забезпеченні стійкого фінансового стану підприємств відіграє державна політика підтримки інноваційної та інвестиційної діяльності. Через механізми грантового фінансування, державних гарантій, компенсацій процентних ставок або програм розвитку стратегічних галузей держава може ство-

рювати умови для модернізації виробничого потенціалу підприємств. Такі заходи сприяють підвищенню конкурентоспроможності, зростанню продуктивності та зміцненню фінансової стійкості суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі.

У контексті сучасних глобальних викликів важливим напрямом регуляторної політики є впровадження принципів сталого розвитку та ESG-орієнтованого фінансового управління. Регулятори дедалі частіше висувають вимоги щодо екологічної відповідальності, соціальної прозорості та корпоративного управління, що впливає на фінансову поведінку підприємств. Виконання таких вимог потребує додаткових фінансових витрат, проте водночас відкриває доступ до нових джерел фінансування, включаючи зелені інвестиції та міжнародні фонди підтримки сталого розвитку. Таким чином, регуляторна політика у цій сфері стимулює підприємства до формування більш стійких і відповідальних моделей фінансового управління.

Значущим аспектом є також антикризове регулювання, спрямоване на підтримку підприємств у періоди економічних потрясінь. Механізми реструктуризації боргу, податкових канікул, державних субсидій або гарантій дозволяють зменшити фінансовий тиск на підприємства та забезпечити збереження їх платоспроможності. Такі інструменти набувають особливої актуальності в умовах післякризового або повоєнного відновлення економіки, коли підприємства стикаються з обмеженими фінансовими можливостями та високими ризиками діяльності.

Водночас ефективність регуляторної політики залежить від її узгодженості, передбачуваності та стабільності. Часті зміни нормативно-правової бази, надмірна бюрократизація або недостатня координація між регуляторними органами можуть створювати додаткові ризики для підприємств та ускладнювати довгострокове фінансове планування. Тому важливою умовою забезпечення фінансової стійкості підприємств є формування послідовної та прозорої регуляторної політики, що сприяє підвищенню довіри бізнесу до інституційного середовища.

Отже, аналіз фінансового стану підприємства в умовах зміни вектору розвитку фінансової політики набуває стратегічного значення як інструмент адапта-

ції до нових економічних реалій. Він забезпечує інформаційну основу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансової діяльності, зміцнення фінансової стійкості та забезпечення довгострокового розвитку підприємства. Водночас зростання складності економічного середовища вимагає постійного удосконалення методичних підходів до фінансового аналізу, інтеграції інноваційних аналітичних інструментів та врахування багатовекторного впливу державної фінансової політики на господарську діяльність.

Узагальнюючи, можна зазначити, що формування фінансового стану підприємства в сучасних умовах визначається взаємодією внутрішніх управлінських факторів і зовнішніх інституційних обмежень. Ефективний фінансовий аналіз дозволяє забезпечити баланс між цими чинниками, сприяє підвищенню адаптивності підприємства та створює передумови для його сталого економічного розвитку навіть за умов значних трансформацій фінансової політики.

Регуляторна політика розвитку стійкого фінансового стану підприємств є комплексною системою впливу, яка охоплює податкові, монетарні, інституційні та соціально-економічні інструменти. Її ефективність визначає здатність підприємств адаптуватися до змін економічного середовища, підтримувати фінансову рівновагу та забезпечувати стабільне функціонування. Взаємодія між державними регуляторними механізмами та внутрішніми фінансовими стратегіями підприємств формує основу для довгострокового економічного розвитку та зміцнення фінансової стійкості в умовах глобальних трансформацій.

Забезпечення стійкого фінансового стану підприємства у сучасних умовах потребує не лише ефективного внутрішнього управління ресурсами, але й активного врахування впливу регуляторної політики. Інтеграція державних інструментів підтримки, дотримання фінансових стандартів, адаптація до нових регуляторних вимог і використання можливостей інституційного середовища дозволяють підприємствам не лише підтримувати стабільність, але й формувати стратегічні передумови для розвитку в довгостроковій перспективі.

## 1.2 Якісні характеристики аспектів фінансово-економічної діяльності підприємства

Задача аналізу фінансового стану підприємства в умовах обмеженого обсягу інформації представляється досить актуальною. Її розв'язок залежить від того, якими ресурсами розташовує фахівець при проведенні дослідження, за який час і з якою точністю необхідно одержати результати аналізу. Точний розв'язок такої задачі представляється в достатньому ступені складним і трудомістким. У той же час, для прийняття управлінських рішень часто достатньо мати оцінку фінансового стану з деяким ступенем точності.

Слід зауважити, що у сучасних умовах оцінка фінансового стану підприємств є важливою задачею управління. Якісна та обґрунтована оцінка дає змогу приймати рішення, що дозволяють підприємствам не тільки утримуватися на ринку, а й здійснювати заходи щодо розвитку.

Перед тим, як розглянути методи аналізу фінансового стану, що застосовуються в практиці господарської діяльності підприємств, звернімося до основних методологічних підходів аналізу фінансового стану.

Для оцінки фінансового стану використовуються практично три основних методологічних підходи:

- експрес-оцінка, що ґрунтується на обмеженій кількості показників, ієрархія та склад котрих визначаються практичними напрацюваннями;
- розгорнута оцінка на основі значної кількості фінансових коефіцієнтів, що відображають різні й численні аспекти фінансової діяльності підприємств;
- оцінка на основі інтегрованого показника фінансового стану [7].

Кожен з підходів, як вважається, призначений для розв'язання специфічних задач.

Експрес-оцінка, що видно з назви, використовується для швидкого визначення основних недоліків фінансової діяльності та ґрунтується на показниках, що відображають наслідки. Розгорнута оцінка полягає у визначенні

взаємозв'язків та використанні показників причини. Інтегрована оцінка є узагальненим визначенням фінансового стану.

Будь-яка методика оцінки фінансового стану ґрунтується на певній методології, що, у свою чергу, є логічним набором пов'язаних між собою компонент. Компоненти методології аналізу фінансового стану підприємств – це методологічні принципи, що лежать в основі формування методик аналізу. Вони можуть бути Систематизовані за принципом етапності побудови методики – від визначення поняття фінансового стану та сутності його оцінки до формування загального алгоритму інтерпретації результатів.

Не претендуючи на вичерпність переліку, в [31] приведено меншою мірою сім взаємопов'язаних основних компонент оцінки фінансового стану. Серед них виокремлюються дві групи. Перша має відношення до концептуальних методологічних підходів. Друга група охоплює специфічні методологічні підходи і прийоми конструювання методик оцінки фінансового стану підприємств. До неї віднесено: систематизацію кола управлінських задач оцінки фінансового стану; вибір методу аналізу моделі; формулювання підходів до специфікації моделі у термінах фінансових показників, а також формування загального алгоритму інтерпретації результатів оцінки.

Оцінка фінансового стану може мати позитивний і нормативний контекст. У першому з'ясовується, що має місце на підприємстві у даний звітний період. Визначення поточного фінансового стану, безумовно, має важливе значення для прийняття тактичних управлінських рішень. Нормативний зміст оцінки означає визначення того, куди «рухається» підприємство і яких змін слід очікувати у майбутньому. Це створює прецедент визначення тенденцій і розуміння Системних змін фінансового стану для прийняття рішень стратегічного характеру.

Зарубіжна наукова і емпірична практика трактує оцінку фінансового стану переважно у нормативному контексті. Менеджери і підприємці зобов'язані передбачати і пристосувати їх рішення до змін і можливостей в оточенні [24]. Отже, вважається, що для інституцій зовнішнього середовища, як

і для самого підприємства, значно важливішим є визначення і передбачення тенденцій формування фінансового стану.

Щодо визначення підходів до формування моделі фінансового стану, то тут йдеться про модель якісного характеру, що визначає найбільш суттєві зв'язки між основними фінансово-економічними аспектами діяльності підприємства. Відтак її зміст впливає з уявлення про фінансовий стан підприємства та ті контексти, що пов'язуються із задачею оцінки.

У науковій літературі зустрічаються декілька концептуальних структур, що відображають уявлення про фінансовий стан підприємства.

Теоретична структура, представлена У. Бівером, була заснована на русі грошових коштів. Він розглядав фірму як резервуар ліквідних активів, що постачаються на вході і вичерпуються на виході.

Уявлення про фірму як резервуар фінансових ресурсів з імовірністю невдачі в термінах очікуваного руху грошових коштів запропонував М. Блюм. Конструкція його моделі неспішної фірми (FCM – failing company model) була призначена для оцінки параметрів руху грошових коштів і включала фінансові показники, об'єднані трьома загальними чинниками, що лежать в основі структури руху грошових коштів: ліквідністю, прибутковістю і варіативністю. Д. Уїлкокс розглядав вичерпання резервів ліквідності, що передують фінансовій невдачі, як основу для оцінки невдачі фірм. Дещо схожу концептуальну структуру фінансового стану запропонував Д. Скотт. Його уявлення про фінансовий стан припускало, що фірма збанкрутує, якщо сума ліквідаційної вартості активів і зміни в цих активах будуть негативними [23].

Основний принцип фінансів – вартість фірми дорівнює чистій наведеній вартості її очікуваних майбутніх грошових потоків – складає концептуальну основу моделі руху грошових коштів [21].

Наступною є концепція, на якій ґрунтується теорія краху азартного гравця (gambler ruin model – GRM). Фірма продовжує діяти, доки її чиста вартість не буде нульовою, далі вона стане неплатоспроможною [23].

Використання макроекономічної теорії в уявленні про формування фінансового стану підприємств наявне в концепції, відповідно до якої кредитні цикли близько слідують за діловими циклами, тобто погіршення економічної ситуації в цілому супроводжується ухиленням від платежів та зростанням неплатоспроможності підприємств [33].

Природним є те, що потреба в оцінці фінансового стану підприємств виникає у доволі широкого кола зацікавлених сторін – від власне підприємства до власників та сторонніх організацій, таких, як фінансово-кредитні установи, державні органи та ін. Задачі, що постають у кожному випадку, суттєво різняться між собою. Крім того, неоднаковими можуть бути й задачі, що ставить перед собою, здійснюючи оцінки, навіть менеджмент підприємства. Можна припустити, що зміст поставлених задач, суттєво впливає на особливості конструкції методики оцінки фінансового стану.

У різних ситуаціях розвитку економіки та виникнення тих чи інших проблем теоретичними й емпіричними дослідженнями вирішували неоднакові задачі. Втім це формувало загальний напрям розвитку теорії фінансового аналізу. Так, спроби передбачення фінансової невдачі відносяться до аналізу наслідків Великої депресії 30-х років – перші дослідження було зроблено у період 1931-1935 рр. Переважна більшість подальших досліджень була також призначена для вирішення певних практичних задач [36].

Якщо розглянути питання щодо вибору методу аналізу моделі фінансового стану, то тут систематичні наукові спроби прогнозування фінансової невдачі фірм почалися наприкінці 60-х років минулого століття з роботи У. Бівера [36]. Класичними вважаються методи У. Бівера і Е. Альтмана, які застосовують відповідно одноваріантний та багатоваріантний дискримінантний аналіз. Лінійна модель Z-оцінки Е. Альтмана стала стандартною протягом десятиліття і все ще широко використовується через її простоту.

Серед інших статистичних методів, можна виділити наступні групи .

Перша група включає одноваріантний аналіз, багатоваріантний дискримінантний аналіз (MDA), лінійний аналіз імовірності, аналіз логістичної

регресії, probit аналіз, методологію наростаючих сум (CUSUM), частковий процес коректування. Друга охоплює рекурсивно розділені дерева рішень, нейронні мережі, генетичні алгоритми, грубі набори (rough sets). Третя об'єднує теорію краху азартного гравця, теорію ентропії, теорію управління готівкою, теорію кредитного ризику і деякі інші.

При побудові формалізованого виразу моделі через фінансові коефіцієнти важливим слід вважати, по-перше, методологічно виважену структуру або Систему показників, по-друге, обґрунтовану їх побудову, яка б враховувала особливості вітчизняної практики обліку та фінансової діяльності.

Принципово опис моделі зустрічається з трьома основними проблемами, які потребують вирішення. Перша з них стосується побудови наукової ієрархії показників. Друга належить до конструювання форми моделі, третя пов'язана з конструкцією власне фінансових показників.

Традиційною є побудова фінансових коефіцієнтів як відношення показника, що відображає ефект діяльності або результат, до показника ресурсного характеру (повні активи, поточні пасиви, загальна сума запозичених коштів).

Необхідність врахування стану або специфіки галузі спонукала до використання такої побудови фінансових показників, коли значення показника ефекту діяльності відносилось до ресурсного показника середнього по галузі (чистий оборотний капітал, поділений на середнє значення по відповідній галузі; поточні пасиви доакціонерного капіталу, поділені на середнє співвідношення по відповідній галузі тощо) [40]. Крім того, в моделях використовувалися й показники в абсолютних значеннях, що відображають або впливають на фінансовий стан підприємств. Наприклад, інтервал, протягом якого фірма не користувалася кредитом (no-credit interval). Відповідно до задач дослідження, до складу змінних моделі включалися й якісні показники, наприклад кваліфікований висновок аудитора [7].

Так, серед інструментальних характеристик, що забезпечують певний рівень функціональності методик, називаються можливості:

- здійснення горизонтального і вертикального аналізу, а також аналізу трендів;

- порівняння значень фінансових показників з нормативами та з показниками офіційної бухгалтерської звітності підприємств – лідерів у галузях;

- прогнозування значень показників;
- ранжирування підприємств тощо.

У зарубіжній літературі зустрічаються такі інструментальні характеристики:

- практична простота та привабливість;
- легкість для розуміння практиками;
- наявність в результатах інформаційного контексту, що дозволяє приймати відповідні рішення [9].

Заключним та важливим етапом є формування загального алгоритму інтерпретації результатів. Цей алгоритм має представляти собою послідовне коло етапів, виконання яких дозволяє аналітику оцінити достовірність передбачення та «розгорнути» результати аналізу до рівня взаємопов'язаних оцінок значимих сторін фінансово-економічної діяльності підприємства.

Звернімося тепер безпосередньо до методів аналізу фінансового стану підприємств.

Особливість розвитку будь-якого наукового знання полягає в його постійнім ускладненні. Повною мірою це відноситься й до методів кількісної оцінки. Виникають нові напрямки науково-практичних знань, розвиваються вже традиційні напрямки – і в кожному з них пропонуються власні методи, нерідко інваріантні стосовно галузей науки й практики. У переважній більшості науково-практичних напрямків в економіці спостерігається взаємопроникнення наукових інструментарій. В аналізі це проявляється особливо явно, зокрема, при проведенні аналітичних розрахунків фінансового характеру використовуються прийоми й методи, запозичені з різних наук і Систематизовані в рамках аналізу фінансово-господарчої діяльності підприємства. Існують різні класифікації методів аналізу [13, 14]; одна з них приведена на рисунку 1.2.

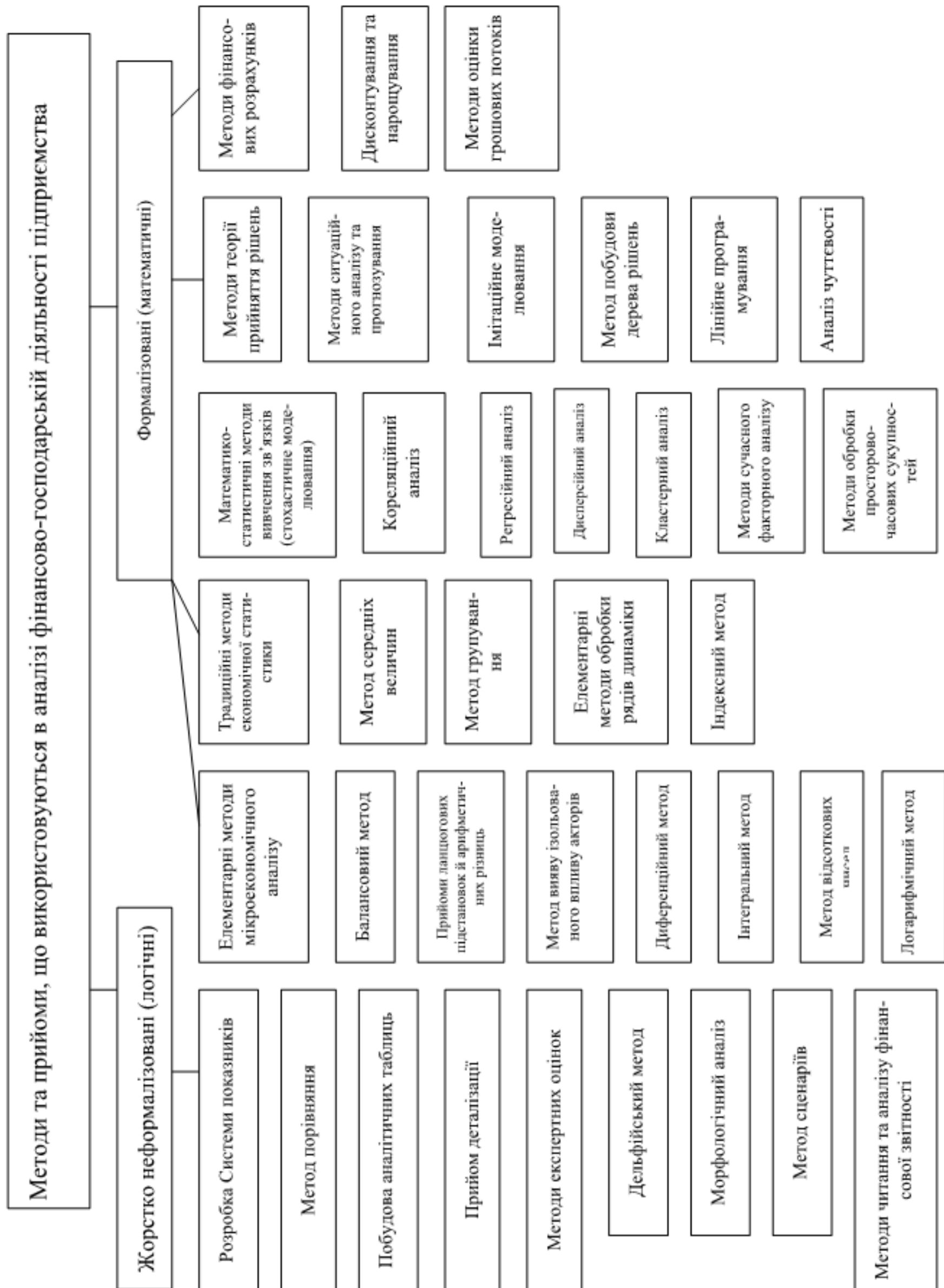


Рис. 1.2 Класифікація методів та прийомів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства

Перший рівень класифікації виділяє неформалізовані й формалізовані методи аналізу. Перші засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не за допомогою строгих аналітичних залежностей. До них відносяться методи: експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудови Систем показників, побудови Систем аналітичних таблиць і т.п. Застосування цих методів характеризується певним суб'єктивізмом, оскільки велике значення має інтуїція досвід і знання аналітика.

До другої групи відносяться методи, в основі яких лежать досить чіткі формалізовані аналітичні залежності. Відомі десятки цих методів; вони становлять другий рівень класифікації.

### 1.3 Методика аналізу фінансового стану підприємства на основі агрегованої оцінки

Оцінка дозволяє оцінити достовірність поточного фінансового обліку та звітності, створює базу для висування гіпотез про закономірність та можливість нестійкого фінансового стану. Оцінка також дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки в дисфункціях менеджменту, а потім переходити до побудови пояснювальної і прогностичної моделей функціонування та розвитку підприємства, здійснюючи при цьому попередження його банкрутства.

Для проведення оцінки важливим є вибір інформативних ознак для описання аналізованих соціально-економічних систем. У багатьох випадках це пов'язано з вартістю діагностичного дослідження або труднощами одержання інформації, часом на її пошук, систематизацією, аналізом та її оброблянням. При цьому параметри елементів системи, що діагностується, не рівноцінні за кількістю інформації про її стан.

Суть того чи іншого процесу можна розкрити з різним ступенем повноти, оскільки мислення рухається від менш глибокої до все більш глибокої сутності,

тобто від сутності першого порядку до сутності другого порядку та ін. Тобто залежно від потреби фактори можна вивчати з різним ступенем глибини. На результати фінансово-господарської діяльності мають вплив різноманітні фактори, які перебувають у взаємному зв'язку, залежності та обумовленості [31].

Оптимальна економіко-математична модель оцінки фінансового стану повинна враховувати усі складові фінансового стану підприємства (ФСП), тому в якості вхідних параметрів потрібно включити показники, які характеризують кожен з наведених груп фінансових показників.

Основним недоліком більшості методик, як українських, так й іноземних авторів, є ігнорування галузевих особливостей. Такий підхід є виправданим для аналізу показників, значення яких можна інтерпретувати без урахування галузевої специфіки (наприклад, показники покриття, швидкої та абсолютної ліквідності тощо).

Однак, існують показники, значення яких суттєво залежать від галузі, до якої належить підприємство, й тому їх інтерпретування неможливе без урахування цих особливостей. Мова йде, передусім, про показники оборотності, прибутковості, а також структури капіталу. Тому є доцільним виділення підприємств в окремі аналітичні групи та розроблення для них індивідуальних моделей оцінки фінансового стану [32].

Перейдемо тепер безпосередньо до розгляду методики визначення фінансового стану підприємства на основі агрегованої оцінки.

Подана методика є альтернативною. Відмінними рисами пропонованої методики є:

- комплексна оцінка декількох напрямків діяльності підприємства з метою побудови агрегованої оцінки фінансового стану підприємства;
- застосування широкого набору показників з метою всебічного вивчення фінансового стану підприємства;
- використання експертних методів при виявленні кількісних критеріїв оцінки діяльності підприємства і їх значимості;

- можливість застосування отриманих результатів у керуванні підприємством;

- можливість використання невизначених даних.

У загальному випадку застосування методики агрегованої оцінки фінансового стану підприємства складається з декількох етапів. Спрощена діаграма наведена на рисунку 1.3.

На першому етапі відбираються показники, по яких буде розрахована агрегована оцінка фінансового стану підприємства. Ці показники необхідно розділити на змістовні групи, які складуть структуру агрегованої оцінки. Аналітик вільний використовувати будь-який набір показників, при цьому необхідною умовою є не використання взаємозалежних показників.

Також на цьому етапі розробляється анкета для опитування експертів. Розробці анкет слід приділяти особливу увагу. Анкети повинні містити питання, які дозволяють виявити всі необхідні для розрахунків відомості, тобто дозволяють провадити всі необхідні розрахунки й тим самим досягати кінцевої мети. Розроблювач або група розроблювачів анкет повинна бути добре знайома із самим досліджуваним підприємством і з умовами його функціонування.

Далі розробляється репрезентативна з погляду якості й кількості група експертів. Вона формується з осіб, компетентних у даній області, що й представляють різні зацікавлені групи (акціонери, саме підприємство, незалежні аудитори, ділові партнери, банки, органи державного керування й контролю).

Для здобуття якісного дослідження до учасників експертизи ставиться ряд вимог, основними з яких є:

- високий рівень загальної ерудиції;
- глибокі спеціальні знання в оцінюваній галузі;
- здатність до адекватного відображення тенденції розвитку досліджуваного об'єкта;
- наявність психологічної настанови на майбутнє;
- наявність виробничого та дослідницького досвіду в розглядуваній галузі.

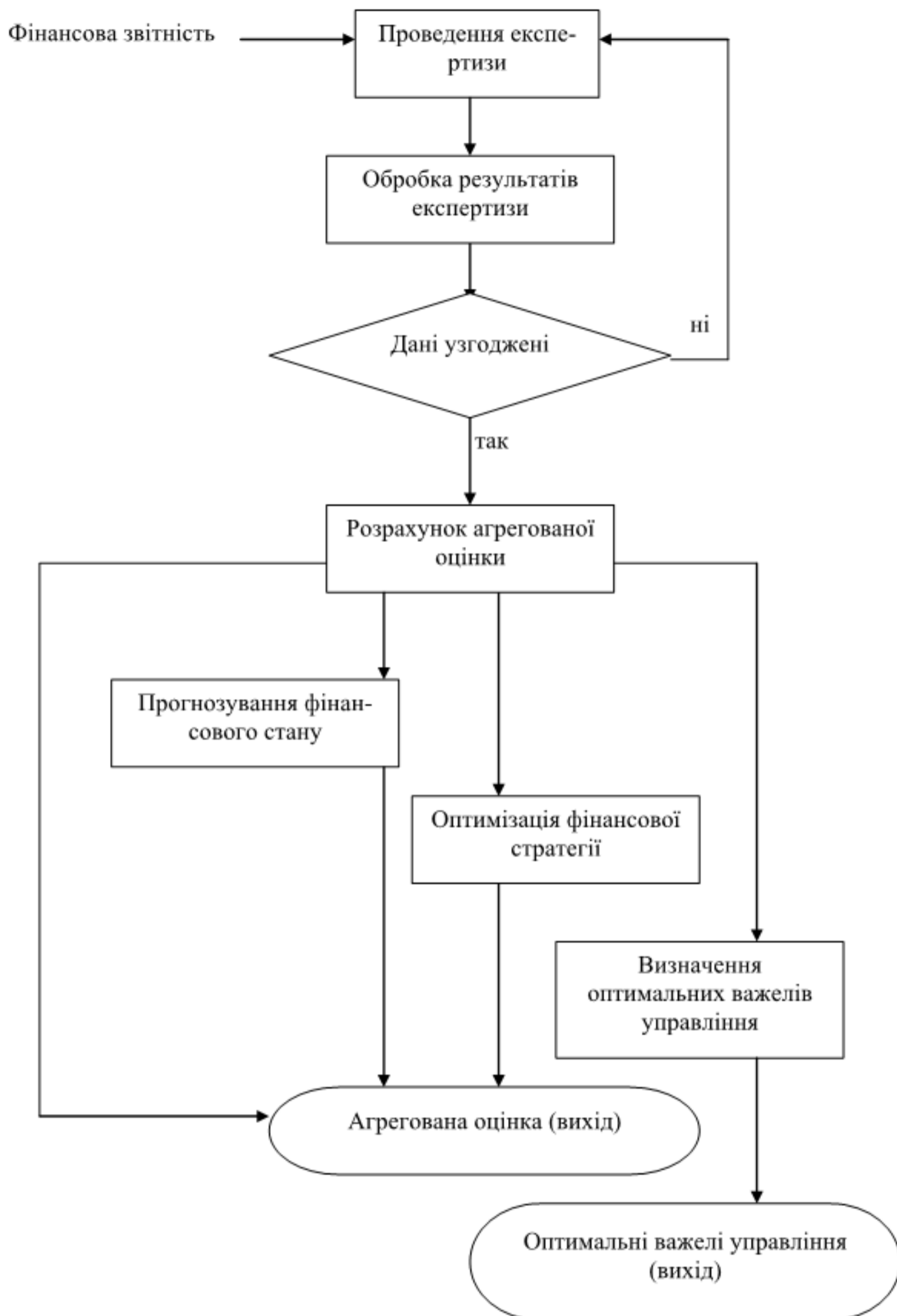


Рис. 1.3 Спрощена діаграма процесу застосування агрегованої оцінки фінансового стану підприємства

Важливим і складним моментом є визначення оптимальної чисельності експертної групи – із загального числа кандидатів необхідно вибрати найбільш компетентних, кваліфікованих, ерудованих. Мала чисельність групи не дозволяє забезпечити достатню статистичну вірогідність їх вибіркової оцінки. Крім того, при невеликій кількості експертів на групову оцінку істотний вплив виявляють індивідуальні оцінки експертів. При численній групі буває важко виявити погоджену думку експертів, зростає взаємозалежність висловлюваних думок, виникають певні труднощі із проведенням опитування, що викликає збільшення витрат часу й фінансових коштів на проведення експертизи.

Вибір групи експертів із загальної сукупності по деякому якісному параметру може бути зроблений методами кластерного аналізу. При цьому аналіз доцільно проводити за наступними етапами:

- добір множини об'єктів, яку необхідно розбити на такі неперетинні множини – кластери, щоб кожний кластер складався з об'єктів, близьких за деякою метрикою (функцією відстані), а об'єкти різних кластерів суттєво відрізнялись би. Тобто, здійснення добору первинної групи експертів;
- проведення стандартизації даних;
- вибір методу кластеризації;
- вибір метрик (міри відстаней/міри близькості);
- проведення безпосередньо кластеризації даних за допомогою того чи іншого програмного пакету;
- інтерпретація отриманих результатів кластеризації;
- аналіз достовірності отриманих групувань;

Постановка задачі кластерного аналізу, вимоги до вихідних даних та докладний опис алгоритму проведення добору групи експертів з близькими поглядами за допомогою кластерного аналізу із застосуванням ієрархічних алгоритмів приведений в [37].

Після цього проводиться сама експертиза.

На етапі обробки експертизи відбувається визначення погодженості думок експертів. Це необхідно для того, щоб знати, чи можна довіряти

отриманої в остаточному підсумку агрегованій оцінці. У цілому погодженість думок усієї групи експертів прийнято оцінювати за допомогою дисперсійного або ентропійного коефіцієнтів конкордації. Далі проводиться перевірка значимості коефіцієнта конкордації, що гарантує одержання статистично надійних результатів [37].

Далі відбувається виявлення максимально і мінімально припустимих значень показників, а також коефіцієнтів ваги показників у групі й груп показників в агрегованій оцінці.

Наступним етапом є безпосередньо розрахунок агрегованої оцінки фінансового стану підприємства й інтерпретація результатів розрахунків.

Тут відбувається розрахунок фактичних значень показників фінансового стану підприємства, що входять до складу агрегованої оцінки.

Якщо встановлена погодженість думок експертів, то далі необхідно привести різнорозмірні значення показників до порівнянного виду (пронормувати). У математиці прийнято різнорозмірні величини приводити до безрозмірного (стандартному) інтервалу. Рекомендується скористатися стандартним інтервалом  $[0; 1]$ . Якщо ріст значення показника розглядається як позитивна тенденція, то максимально припустиме значення показника асоціюється з 1, а мінімально припустиме – з 0 (а якщо ні, то навпаки) [37].

При нормуванні показників робляться наступні допущення:

У першому випадку:

- якщо ріст значення показника розглядається як позитивна тенденція й фактичне значення показника більше, чим максимально припустиме, то нормоване значення показника рівно 1;

- якщо ріст значення показника розглядається як позитивна тенденція й фактичне значення показника менше, чим мінімально припустиме, то нормоване значення показника рівно 0.

У цьому випадку функція приналежності здобуває вид, представлений на рисунку 1.4:

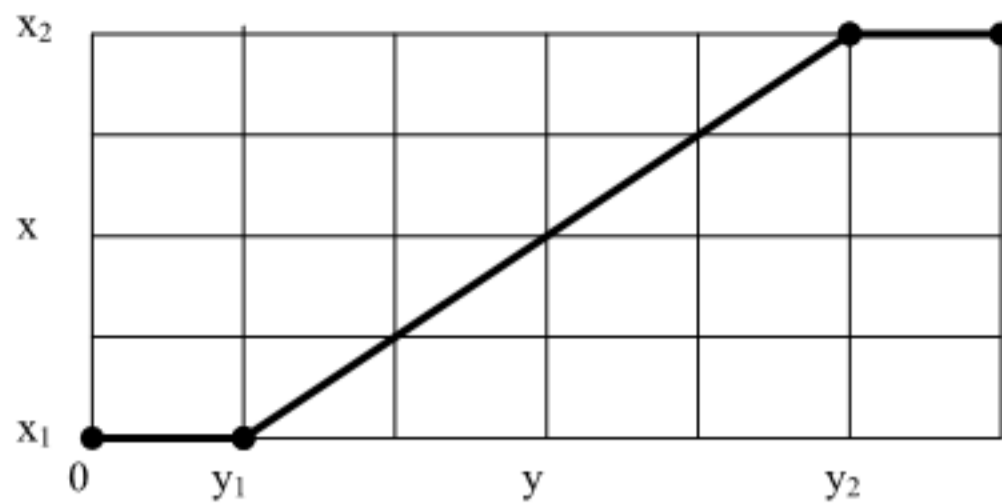


Рис. 1.4 Функція приналежності для першого випадку

Тоді нормоване значення показника визначається по формулі:

$$\begin{cases} 0, & y < y_1; \\ x = \frac{(y-y_2) \cdot (x_2-x_1)}{y_2-y_1} + x_2, & y_1 \geq y \geq y_2; \\ 1, & y > y_2. \end{cases} \quad (1.1)$$

де  $x$  – перетворене значення показника;  $x_1$  – мінімальне значення стандартного інтервалу;  $x_2$  – максимальне значення стандартного інтервалу;  $y$  – фактичне значення показника;  $y_1$  – мінімально припустиме значення показника;  $y_2$  – максимально припустиме значення показника.

У другому випадку:

- якщо ріст значення показника розглядається як негативна тенденція й фактичне значення показника більше, чим максимально припустиме, то нормоване значення показника рівно 0;

- якщо ріст значення показника розглядається як негативна тенденція й фактичне значення показника менше, чим мінімально припустиме, то нормоване значення показника рівно 1.

У цьому випадку функція приналежності здобуває вид, представлений на рисунку 1.5.

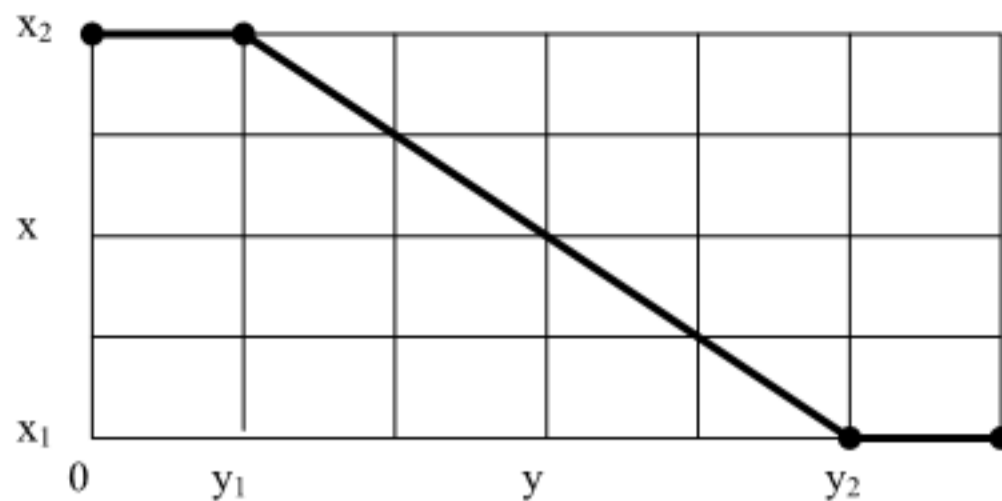


Рис. 1.5 Функція приналежності для другого випадку

Тоді нормоване значення показника визначається по формулі:

$$\begin{cases} 1, & y < y_1; \\ x = \frac{(y_1 - y) \cdot (x_2 - x_1)}{y_2 - y_1} + x_2, & y_1 \geq y \geq y_2; \\ 0, & y > y_2. \end{cases} \quad (1.2)$$

Далі відбувається визначення агрегованої оцінки фінансового стану підприємства. Вона розраховується по формулі:

$$J = \sum_{j=1}^m [k_j \cdot \sum_{i=1}^n (x_i \cdot a_i)] = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n (x_i \cdot a_i \cdot k_j), \quad (1.3)$$

де  $J$  – агрегована оцінка;  $x_i$  – перетворене значення  $i$ -го показника в  $j$ -й групі;  $a_i$  – питома вага  $i$ -го показника в  $j$ -й групі;  $k_j$  – питома вага  $j$ -й групи показників;  $i$  – номер поточного показника в  $j$ -й групі;  $j$  – номер поточної групи показників;  $m$  – кількість груп показників;  $n$  – кількість показників у групі  $j$ ;

$\sum_{i=1}^n (x_i \cdot a_i \cdot k_j)$  – агрегована оцінка по групі  $j$  (приватна оцінка). Тобто, кількісне значення агрегованого показника визначається по формулі подвійній згортки.

Перейдемо до інтерпретації розрахунків для нечітко-інтервальних даних.

Уведемо лінгвістичну змінну «Рівень показника» з терм-множиною значень «Дуже низький, Низький, Середній, Високий, Дуже Високий». Для опису підмножин терм-множини введемо Систему з п'яти відповідних функцій приналежності трапецієдального виду (тут  $x$  – це 01-носій):

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(0.25 - x), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 0, 0.25 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad \mu_2(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(x - 0.15), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 1, 0.25 \leq x < 0.35 \\ 10(0.45 - x), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 0, 0.45 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

$$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.35 \\ 10(x - 0.35), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 1, 0.45 \leq x < 0.55 \\ 10(0.65 - x), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 0, 0.65 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad \mu_4(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.55 \\ 10(x - 0.55), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 1, 0.65 \leq x < 0.75 \\ 10(0.85 - x), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 0, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

$$\mu_5(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.75 \\ 10(x - 0.75), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 1, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases}$$

Побудовані функції приналежності наведені на рисунку 1.6.

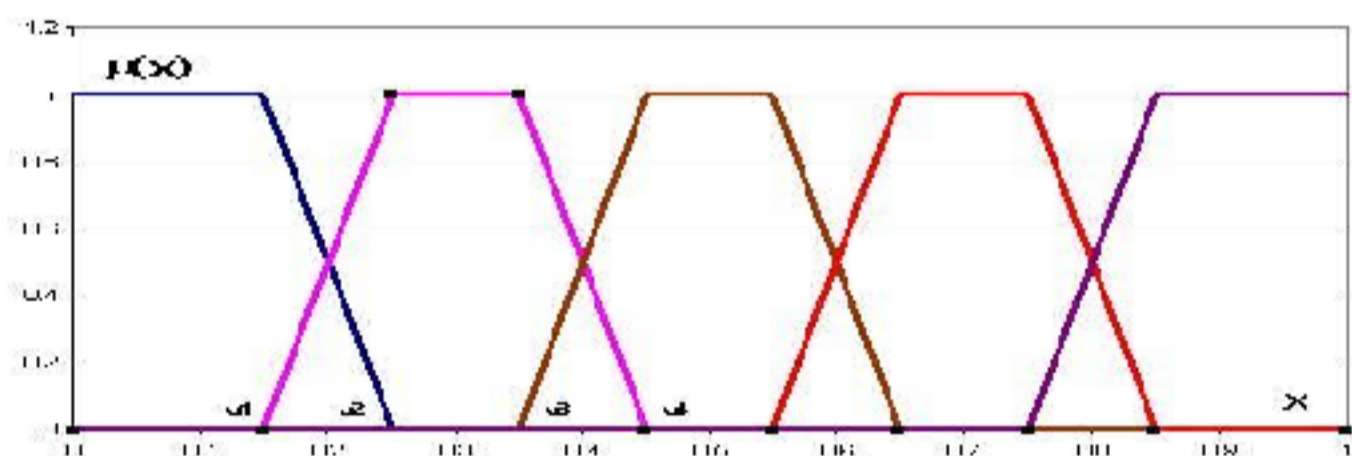


Рис. 1.6 Система трапецієподібних функцій приналежності на 01-носії

Тоді введену лінгвістичну змінну «Рівень фактору», визначену на 01-носії, у сукупності з набором вузлових точок називають стандартним п'ятирівневим нечітким 01-класифікатором.

Сконструйований подібним чином нечіткий класифікатор має велике значення для розпізнавання отриманих результатів. Його суть у тому, що якщо про фактор невідомо нічого, крім того, що він може приймати будь-які значення в межах 01-носія, а треба провести асоціацію між якісною й кількісною оцінками фактору, то запропонований класифікатор робить це з максимальною вірогідністю. При цьому сума всіх функцій приналежності для будь-якого  $x$  дорівнює одиниці, що вказує на несуперечність класифікатора.

Матричні схеми на основі п'ятирівневих класифікаторів уже давно й досить успішно застосовуються для комплексної оцінки рівня функціонування багатofакторних Систем, у тому числі й фінансових (наприклад, фінансів корпорації).

Слід зазначити, що рівнів у класифікаторі може бути довільне число, і все визначається лише зручністю моделювання.

Отже, терм-множина лінгвістичної змінної «Фінансовий стан підприємства»  $F$  визначиться в такий спосіб:

Нечітка підмножина	Стан підприємства
$F_1(0,0, 0,15, 0,25)$	«гранично неблагополучне»
$F_2(0,15, 0,25, 0,35, 0,45)$	«неблагополучне»
$F_3(0,35, 0,45, 0,55, 0,65)$	«середньої якості»
$F_4(0,55, 0,65, 0,75, 0,85)$	«відносно благополучне»
$F_5(0,75, 0,85, 1,1)$	«гранично благополучне»

Примітка:  $F(a_1, a_2, a_3, a_4)$  –  $a_2, a_3$  – координати верхньої основи трапеції;  $a_1$  і  $a_4$  – нижньої основи. Про представлення нечітко-інтервальних чисел.

Правило розпізнавання фінансового стану підприємства наведено в таблиці 1.1.

Застосування методики агрегованої оцінки не обмежується тільки областю дослідження фінансового стану підприємства. Її можна застосовувати як для оцінки конкретних напрямків діяльності підприємства, так і для оцінки всієї господарської діяльності підприємства в цілому.

Можна виділити наступні напрямки використання агрегованої оцінки фінансового стану підприємства:

- агрегована оцінка фінансового стану підприємства може застосовуватися для порівняння фінансового стану й результатів діяльності підприємств, які функціонують у різних умовах; у цьому випадку застосування методу експертних оцінок дозволяє врахувати відмінності в умовах функціонування підприємств; на підставі результатів порівняння підприємства

можна ранжувати за різними критеріями (платоспроможність, фінансова стабільність, інвестиційна привабливість і т.д.); при цьому чим вище агрегована оцінка, тем вище ранжується підприємство;

Таблиця 1.1

**Правило розпізнавання фінансового стану підприємства**

Інтервал значень показника	Класифікація рівня параметра	Ступінь оцінної впевненості (функція приналежності)
$0 \leq J < 0,15$	«гранично неблагополучне»	1
$0,15 \leq J < 0,25$	«гранично неблагополучне»	$10 \cdot (0,25 - J)$
	«неблагополучне»	$10 \cdot (J - 0,15)$
$0,25 \leq J < 0,35$	«неблагополучне»	1
$0,35 \leq J < 0,45$	«неблагополучне»	$10 \cdot (0,45 - J)$
	«середньої якості»	$10 \cdot (J - 0,35)$
$0,45 \leq J < 0,55$	«середньої якості»	1
$0,55 \leq J < 0,65$	«середньої якості»	$10 \cdot (0,65 - J)$
	«відносно благополучне»	$10 \cdot (J - 0,55)$
$0,65 \leq J < 0,75$	«відносно благополучне»	1
$0,75 \leq J < 0,85$	«відносно благополучне»	$10 \cdot (0,85 - J)$
	«гранично благополучне»	$10 \cdot (J - 0,75)$
$0,85 \leq J \leq 1$	«гранично благополучне»	1

- прогнозування фінансового стану підприємства й реалізація того або іншого управлінського рішення приводять до зміни бухгалтерського балансу підприємства; якщо спрогнозувати зміну бухгалтерського балансу, то можна розрахувати прогнозну агреговану оцінку фінансового стану підприємства, тобто спрогнозувати фінансовий стан підприємства; такий підхід до використання агрегованої оцінки дозволяє оцінити ефективність різних варіантів управлінських рішень; в даному випадку перспективним є використання інструментарію нечітких множин, але можна виконувати розрахунки з даними в традиційній формі.

- оптимізація фінансової стратегії підприємства; розрахунки також можна проводити як з даними в традиційній формі, так і з використанням інструментів теорії нечітких множин;

- виявлення найбільш ефективних важелів впливу на фінансовий стан підприємства й вироблення ефективних управлінських рішень по поліпшенню фінансового стану підприємства.

## Висновки до розділу 1

Оцінка фінансового стану проводиться підприємством з метою спрогнозувати фінансовий стан та побачити слабкі та сильні сторони діяльності, оцінити можливості подальшого розвитку діяльності. Оцінка фінансового стану підприємства проводиться за даними фінансової звітності та обліку.

Для того, щоб здійснити аналіз фінансового стану використовуються відповідні методологічні підходи, відповідний інструментарій, визначаються інтегровані показники та коефіцієнти, які дають загальну картину щодо фінансової діяльності підприємства в залежності від функціонального й економічного призначення.

Аналіз фінансового стану підприємства здійснюють за показниками: коефіцієнт прибутковості (рентабельності), коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт стабільності та акціонерного капіталу, управління активами й управління пасивами, прибутковості та ринкової вартості акцій.

Але здійснювати аналіз фінансового стану важливо з врахуванням індивідуального підходу та специфіки й мети діяльності підприємства. Наприклад, використовувати методику визначення фінансового стану підприємства на основі агрегованої оцінки, яка є альтернативною.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1 Фінансово-економічна характеристика підприємства

ТОВ «ЮЛІОС АГРО» здійснює свою діяльність у м. Дніпро, Дніпропетровської області. Товариство самостійно визначає напрямок своєї діяльності, спеціалізацію, організує виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку в установленому порядку і реалізує, на власний розсуд, підбирає партнерів за економічними зв'язками в усіх галузях діяльності. Нарівні із сільськогосподарським виробництвом може займатися іншим видом діяльності в установленому законом порядку. ТОВ «ЮЛІОС АГРО» самостійно розпоряджається виробленою продукцією, може на добровільній основі укладати з підприємствами, організаціями, які здійснюють заготівля і переробку сільськогосподарської продукції, договори на продаж своєї продукції, а також реалізовувати її на власний розсуд іншим споживачам і на ринку.

Господарство має зерновий напрямок спеціалізації з поглибленим вирощуванням соняшнику, який в структурі товарної продукції в середньому складає – 30,8%, пшениця озима – 57,7%.

Земля займає особливе місце серед матеріальних умов забезпечення населення продуктами харчування і сільськогосподарською сировиною. В ТОВ «ЮЛІОС АГРО» площа під сільськогосподарськими угіддями за п'ять років (2020-2024 рр.) зменшилася на 35,5%. Із загального обсягу площі 99,6% знаходяться в оренді (табл. 2.1).

Структура товарної продукції товариства представлена на рисунку 2.1.

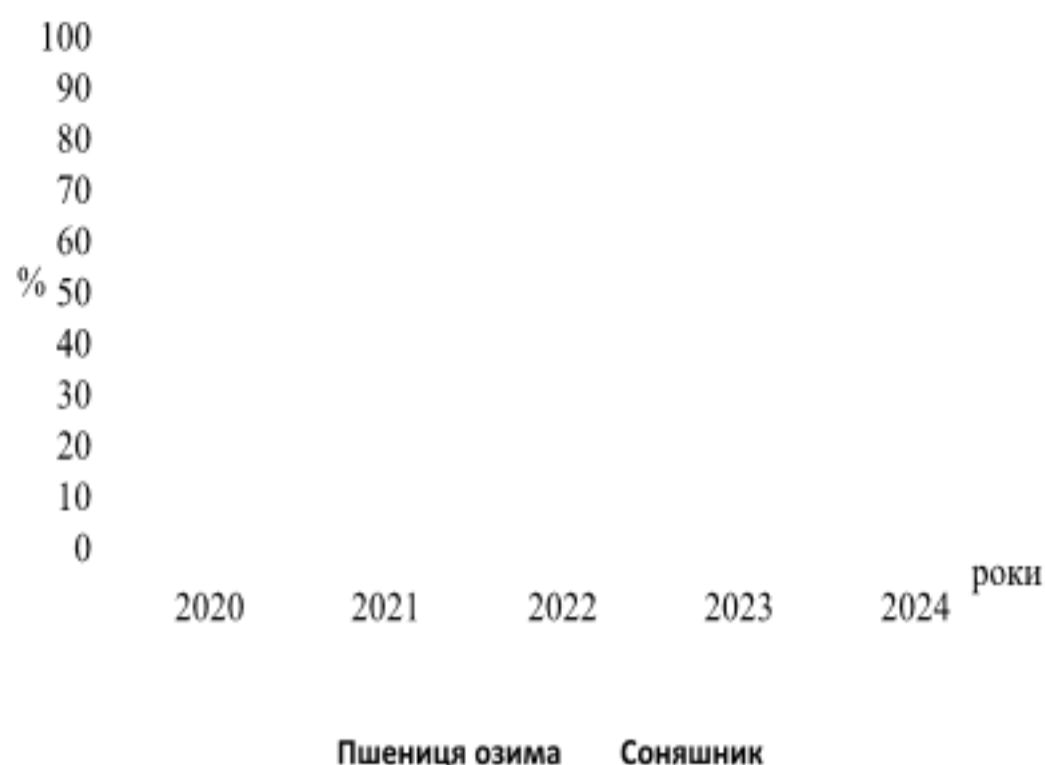


Рис. 2.1 Структура товарної продукції ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2020-2024 рр., тис. грн

Таблиця 2.1

**Структура сільськогосподарських угідь ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2020-2024 рр.**

Види угідь	2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%
Всього сільгоспугідь	1244	100	1226	100	1226	100	802	100	802	100
з них взято в оренду	1239	99,6	1221	99,6	1221	99,6	798	99,6	798	99,6

За аналізований період (2020-2024 рр.) в господарстві спостерігається тенденція скорочення чисельності середньооблікових працівників (табл. 2.2). За п'ять років їх кількість зменшилася на 16 осіб або на 64%.

В таблиці 2.3 наведені основні економічні показники ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за 2020-2024 роки. За досліджуваний період виручка від реалізації збільшилась у 3,2 рази, собівартість реалізованої продукції у 2024 році також збільшилась у 2,6 разів в порівнянні з 2020 роком, але враховуючи випередження збільшення показника виручки від реалізації відбулось збільшення показника чистого прибутку у 6,7 разів.

Таблиця 2.2

**Середньооблікова чисельність працівників ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період  
2020-2024 рр., осіб**

Показники	2020р.	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	2024р. у % до 2020р.
Середньооблікова чисельність працівників зайнятих у сільськогосподарському виробництві	25	17	10	7	9	36
у т.ч. в рослинництві	25	17	10	7	9	36

Власний капітал ТОВ «ЮЛІОС АГРО» у 2024 році порівняно з 2020 зріс на 829 тис. грн або більше як у 6 разів. Зростання відбулося за рахунок отриманого прибутку, темпи приросту якого у 2023 та 2024 роках відповідно 2020 року склали відповідно 207,6% та 671%.

Таблиця 2.3

**Економічні показники ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2020-2024 рр.**

Показники	Роки					2024 р. у % до 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	2024	
Виручка від реалізації продукції (з ПДВ), тис. грн	1307,1	798,5	2776,7	1969,8	4132,9	у 3,2 р.
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1087,6	665,4	2313,9	1641,5	3444,1	у 3,2 р.
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	942,4	647,8	1212,0	1340	2469,7	у 2,6 р.
Чистий прибуток, тис. грн	145,2	17,6	1101,9	301,5	974,4	у 6,7 р.
Власний капітал, тис. грн	161,1	33,5	291,3	317,4	990,3	у 6,1 р.
Активи, тис. грн	1194,9	1082,3	2166,6	2416,4	3530,6	у 3,0 р.
Дебіторська заборгованість, тис. грн	-	-	-	0,4	293,2	у 7,3 р. до 2023р.
Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	25	17	10	7	9	36
Вартість основних засобів, тис. грн	424,2	339,3	245,4	161,8	115,0	27,1
Рентабельність основної діяльності, %	15,4	2,7	90,9	22,5	39,5	+24,1 п.п.
Фондовіддача	256,4	5,2	449,0	186,3	847,3	у 3,3 р.
Фондоозброєність	16,97	19,95	24,54	23,11	12,78	75,3

Упродовж 2020-2024 років спостерігалось скорочення вартості основних засобів з 424,2 тис. грн у 2020 році до 115 тис. грн, тобто на 309,2 тис. грн або на 72,9%.

Особливу увагу слід приділити істотному зростанню дебіторської заборгованості упродовж двох останніх років (2023-2024 рр.). Якщо у 2023 році дебіторська заборгованість складала 400 грн, то вже у 2024 р. вона зросла більш як у 7 разів і склала 293,2 тис. грн. Велика частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Серед розповсюджених економічних методів управління дебіторською заборгованості є призупинення постачань продукції. Оскільки, застосовувані в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» санкції щодо стягнення дебіторської заборгованості не є достатньо ефективними щодо стягнення дебіторської заборгованості, тому застосування та систематичне проведення активної дебіторської політики є в даному випадку вкрай важливим.

Аналіз майнового стану підприємства за 2021-2024 роки приведений в таблиці 2.4 та на рисунках 2.2-2.4.

Як видно з наведених даних таблиці 2.4 в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відбулися значні структурні зміни. Основну питому вагу у структурі майна підприємства у 2021-2024 роках мають оборотні активи – 71,6% у 2021 році, 91,5% у 2022 році, 94,2% у 2023 році та 97,5% у 2024 році. Слід зазначити, що дане зростання відбувалося за рахунок збільшення розміру запасів, готової продукції, незавершеного виробництва та іншої дебіторської заборгованості (її питома вага у структурі оборотних активів, починаючи з 2024 року сягає майже 8%), що не є позитивною тенденцією.

**Вертикальний аналіз майнового стану ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період  
2021-2024 роки**

Показник	2021р.		2022р.		2023р.		2024р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн.	%	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>АКТИВ</b>								
I. Необоротні активи	307,6	28,4	183,1	8,5	140,5	5,8	86,5	2,5
II. Оборотні активи	774,7	71,6	1983,5	91,5	2275,5	94,2	3441,1	97,5
<b>БАЛАНС</b>	<b>1082,3</b>	<b>100</b>	<b>2166,6</b>	<b>100</b>	<b>2416,4</b>	<b>100</b>	<b>3530,6</b>	<b>100</b>
<b>ПАСИВ</b>								
I. Власний капітал	33,5	9,1	291,3	13,4	317,4	13,1	990,3	28,0
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	1048,8	90,9	1875,3	86,6	2099,0	86,9	2540,3	72,0
<b>БАЛАНС</b>	<b>1082,3</b>	<b>100</b>	<b>2166,6</b>	<b>100</b>	<b>2416,4</b>	<b>100</b>	<b>3530,6</b>	<b>100</b>

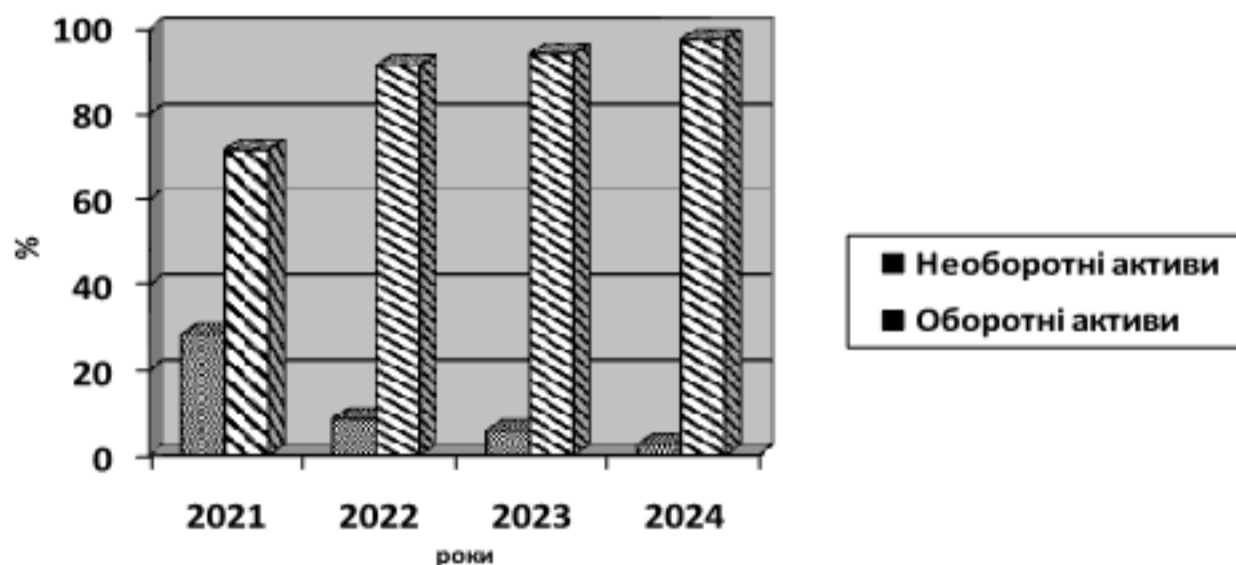


Рис. 2.2 Структура активів ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки, %

Що стосується джерел формування майна ТОВ «ЮЛІОС АГРО», то вони сформовані фактично за рахунок цільового фінансування. Їх питома вага у 2021 році склала 90,9%, у 2022 році – 86,6%, у 2023 році – 86,9% та у 2024 р. – 72%, що на 1491,5 тис. грн більше базового рівня.

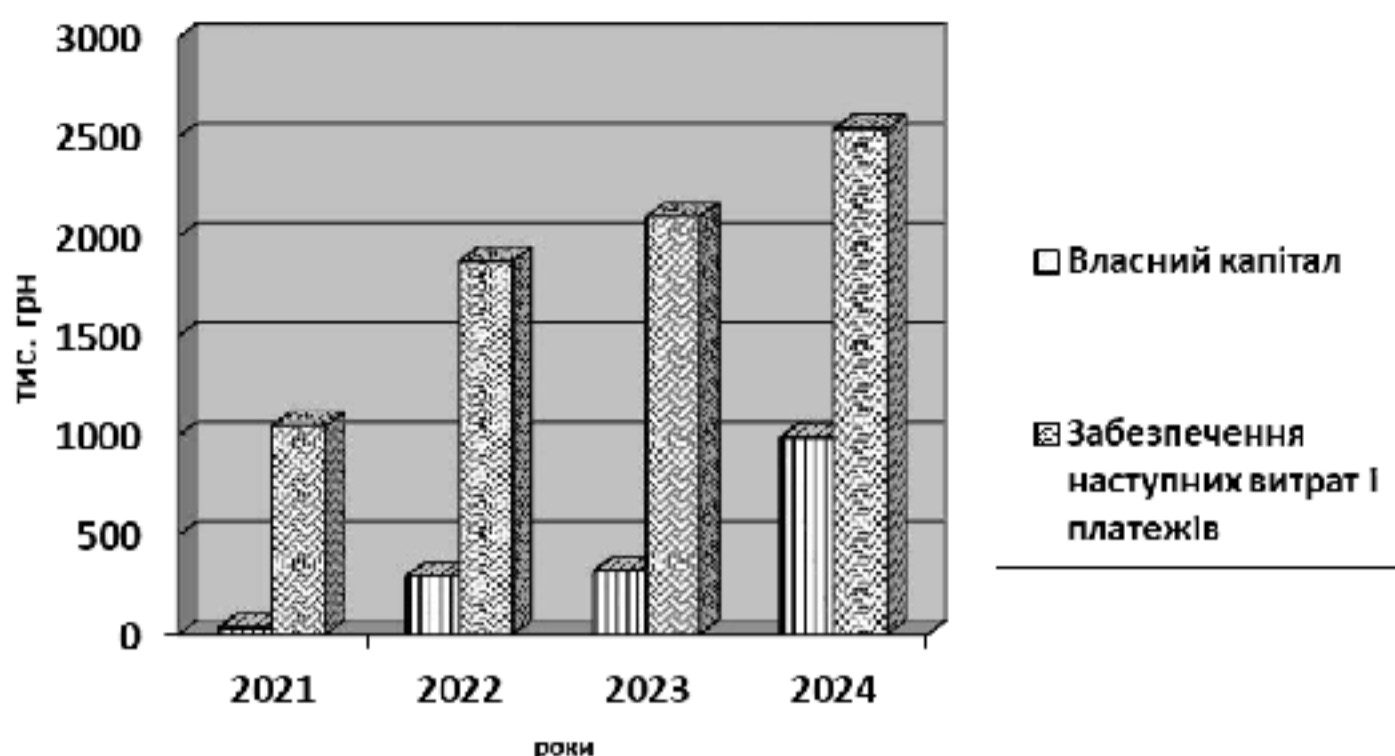


Рис. 2.3 Склад пасивів ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2022-2024 роки, тис. грн

Хоча у 2024 році питома вага цільового фінансування дещо знизилась за рахунок збільшення власного капіталу, за загальною сумою ця стаття зростає. Зростання цільового фінансування, а також така надзвичайно велика її частка у структурі джерел формування майна підприємства свідчить про нестійкість фінансового стану, загрозу неплатоспроможності.

Аналіз розміру оборотних активів та їх структури в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» показав (табл. 2.5, рис. 2.4), що вони складаються в основному із незавершеного виробництва – 80,8% та готової продукції – 10,7%. В 2024 році в їх складі з'явилась дебіторська заборгованість та грошові кошти (їх частка у структурі складає 7,6% та 0,9% відповідно).

Для розрахунку агрегованого показника фінансового стану в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» використовувалися 5 блоків оцінки та відповідні їм групи показників (рис. 2.5). Діапазони значень показників задавалися, спираючись на [9], значення показників та нормативні значення, що прийняті для вказаного підприємства.

**Динаміка структури оборотних активів ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за  
період 2021-2024 років**

Оборотні активи	2021 р.		2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Виробничі запаси	-	-	-	-	-	-	-	-
Незавершене виробництво	150,5	19,4	179,2	9,0	2042,8	89,8	2780,1	80,8
Готова продукція	624,2	80,6	1804,3	91,0	232,7	10,2	367,8	10,7
Інша дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-	260,0	7,6
Грошові кошти та їх еквіваленти	-	-	-	-	0,4	0,02	33,2	0,9
<b>Усього</b>	<b>774,7</b>	<b>100</b>	<b>1983,5</b>	<b>100</b>	<b>2275,5</b>	<b>100</b>	<b>3441,1</b>	<b>100</b>

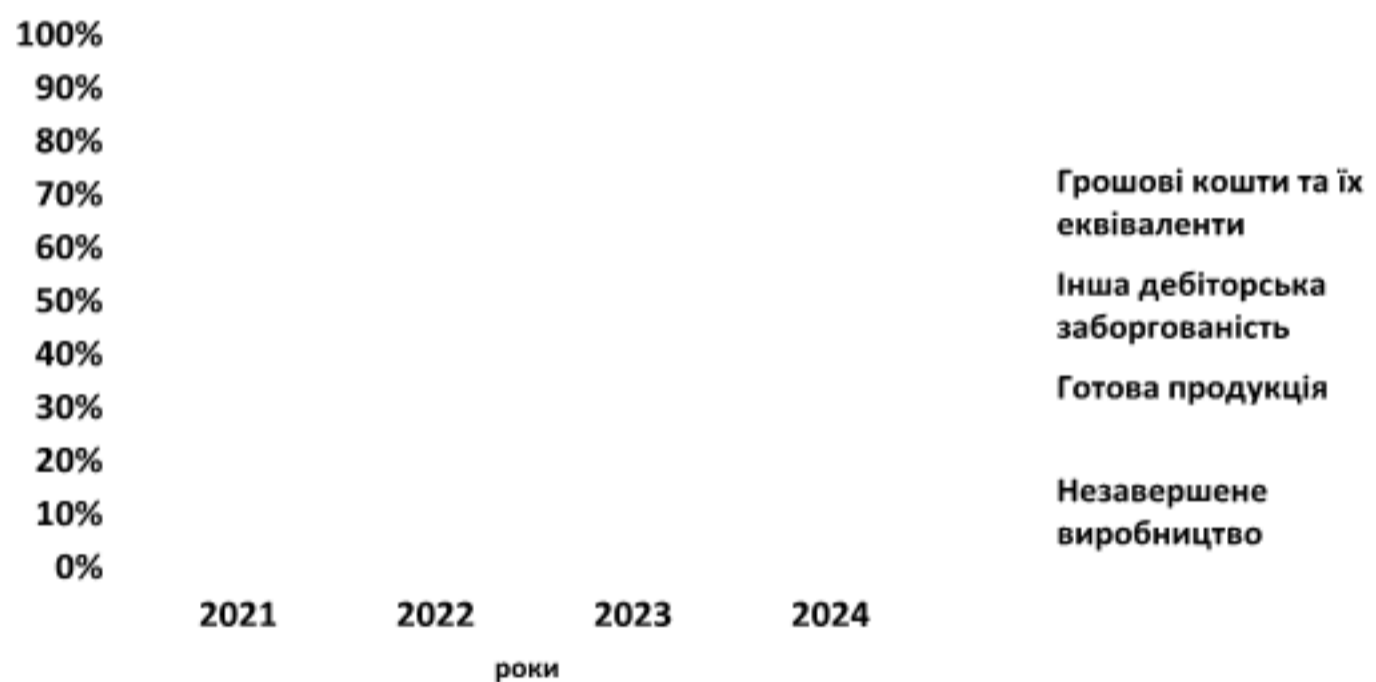


Рис. 2.4 Динаміка структури оборотних активів в ФГ «Граніт» Приазовського району за період 2021-2024 років, %

1. Частка активної частини основних засобів. Згідно з нормативними документами під активною частиною основних засобів слід розуміти машини, обладнання та транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці, як правило, розцінюють як позитивну тенденцію.

$$C_{oz} = \frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$$

2. Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частину зношених основних засобів у загальній їх вартості. Як правило, його використовують для характеристики стану основних засобів. Доповненням цього показника є так званий коефіцієнт придатності.

$$K_z = \frac{\text{Знос}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$$

3. Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частину наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби.

$$K_o = \frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду}}$$

4. Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яку частину наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби.

$$K_v = \frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів початку періоду, що аналізується}}$$



Рис. 2.5 Групування набору показників оцінки фінансового стану ТОВ «ЮЛІОС АГРО»

Межі зміни (максимальні та мінімальні значення) показників оцінки майнового стану для даного підприємства подані в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Максимальні та мінімальні значення обраних показників**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Позитивна тенденція
1. Частка активної частини основних засобів	0,3	0,6	зростання
2. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,3	0,5	зменшення
3. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,15	0,3	зростання
4. Коефіцієнт вибуття			зростання
4. Тривалість операційного циклу	20	40	зменшення
5. Тривалість фінансового циклу	10	30	зменшення
6. Коефіцієнт обертання активів	0,4	1,2	зростання
7. Показник тривалості обороту готової продукції	6	10	зростання

В таблиці 2.7 приведені розраховані значення для обраної групи показників по ТОВ «ЮЛІОС АГРО».

Таблиця 2.7

**Значення показників оцінки майнового стану ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за 2021-2024 роки**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Частка активної частини основних засобів ( $Ч_{оз}$ )	0,38	0,38	0,49	0,49
Коефіцієнт зносу основних засобів ( $К_з$ )	0,71	0,83	0,97	0,98
Коефіцієнт оновлення основних засобів ( $К_о$ )	0,05	-	40,9	-
Коефіцієнт вибуття ( $К_в$ )	0,17	0,40	0,23	0,36

Частка активної частини основних засобів вказує, яку частину основних засобів складають активи, що безпосередньо приймають участь в виробничо-технологічному процесі. Ріст цього коефіцієнта в динаміці звичайно розцінюється

як сприятлива тенденція, хоча це твердження не слід розуміти буквально. (наприклад, постановка на баланс господарства сучасної сільськогосподарської техніки може суттєво збільшити частку транспортних засобів у загальній вартісній оцінці основних коштів, однак чи навряд ця зміна можна розглядати як погіршення структури активів). В нашому випадку цей показник у період з 2021 до 2024 років мав тенденцію до стрімкого росту. Так, у 2024 році він досяг свого максимального значення за аналізований період – 49%.

Щодо коефіцієнту зносу то, у 2021 році він склав 71%, але, починаючи з 2022 року спостерігається його зростання. Значення цього показника у 2023-2024 роках склало 97-98%. Загалом величина коефіцієнта зносу основних засобів перевищує 50% і є досить високою, що говорить про повну технічну і моральну зношеність засобів.

За аналізований період спостерігається стрімке зростання коефіцієнта оновлення у 40,9 разів та зростання коефіцієнта вибуття основних фондів на 19%% (у 2022 році вибуття основних засобів було найбільшим – 40%).

## 2.2 Оцінка ліквідності та фінансової стійкості підприємства

Ліквідність підприємства в короткостроковому періоді визначається його можливостями покрити свої короткострокові зобов'язання. Під короткостроковим періодом умовно розуміють строк до одного року, хоча іноді він також ототожнюється з операційним циклом.

Існує декілька ступенів ліквідності. Недостатня ліквідність, як правило, означає, що підприємство не може скористатися вигідними комерційними можливостями, що виникають. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що немає свободи вибору, і це обмежує свободу дій керівництва.

Більш значна нестача ліквідності свідчить про те, що підприємство не може оплатити свої поточні борги та зобов'язання. Це може призвести до

інтенсивного продажу довгострокових вкладень та активів, а в найгіршому випадку – до неплатоспроможності та банкрутства.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату вкладень капіталу. У випадку, коли власники несуть необмежену відповідальність, їх збитки можуть навіть перевищити початкові вкладення.

Для кредиторів недостатня ліквідність боржника може свідчити про затримку у сплаті процентів та основної суми боргу. Поточний стан ліквідності підприємства може також вплинути на відносини з покупцями (клієнтами) та постачальниками товарів та послуг. Такі зміни можуть призвести до неспроможності підприємства виконати умови контрактів та призвести до втрати зв'язків з постачальниками.

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна в разі потреби погасити негайно.

$$K_{\text{абл}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, проте обчислюється по більш вузькому колу поточних активів, коли з розрахунку вилучено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси.

$$K_{\text{шв}} = \frac{\text{Оборотні активи - запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

3. Коефіцієнт покриття (загальний) дає загальну оцінку ліквідності активів, указуючи, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Логіка розрахунку цього показника полягає в тому, що підприємство гасить короткострокові зобов'язання в основному за рахунок поточних активів, якщо величина поточних активів перевищує величину поточних зобов'язань, підприємство можна вважати таким, що успішно функціонує. Розмір перевищення і є коефіцієнтом покриття. Значення

показника може значно варіюватися по галузях та видах діяльності, а його розумне зростання в динаміці розглядають як позитивну тенденцію.

$$K_{п} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу

$$K_{звз} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Оборотні активи}}$$

Межі зміни (максимальні та мінімальні значення) показників оцінки ліквідності для даного підприємства подані в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Максимальні та мінімальні значення обраних показників**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Позитивна тенденція
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,35	зростання
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6	0,8	зростання
3. Коефіцієнт покриття (загальний)	1	2	зростання
4. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,1	0,5	зростання

В таблиці 2.9 приведені розраховані показники оцінки ліквідності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (інше найменування цього коефіцієнта – коефіцієнт «лакмусового папірця»). Він враховує якість оборотних активів і є більш суворим показником ліквідності, оскільки при його розрахунку враховуються найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються). В

нашому випадку коефіцієнт швидкої ліквідності є меншим за своє нормативне значення.

Таблиця 2.9

**Значення показників оцінки ліквідності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2021 р. (+,-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{ал}$ )	-	-	-	-	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності ( $K_{шл}$ )	-	-	-	-	-
Коефіцієнт покриття (загальний) ( $K_{п}$ ),	-	-	-	-	-
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами ( $K_{звз}$ )	-0,35	0,05	0,08	0,26	0,61

Коефіцієнт покриття (інші найменування цього коефіцієнта – коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності). Він дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, яка сума поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Якщо поточні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, підприємство може розглядатися як таке, що успішно функціонує.

Коефіцієнт покриття, що дорівнює 2 (або 2:1), свідчить про можливість підприємства погасити поточні зобов'язання. Такий підхід пояснюється практикою, що склалася, згідно з якою при ліквідації активів їх продажна ціна на аукціоні становить приблизно половину їх ринкової вартості. Іншими словами, якщо вартість активів зменшиться вдвічі, виручки, що залишилася, буде достатньо для погашення поточної заборгованості в тому випадку, якщо до ліквідації коефіцієнт дорівнював 2:1.

Зауважимо, що протягом усього періоду дослідження (2021-2024 роки) в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» спостерігається повна відсутність будь-якої поточної

заборгованості. Тому, вищенаведені коефіцієнти ліквідності мають нульове значення, що говорить про повне самофінансування підприємства за рахунок як власних коштів, так і за рахунок цільового фінансування держави.

Згідно з Методикою № 81:

- значення коефіцієнта покриття в межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає борги;
- критичне значення коефіцієнта покриття дорівнює 1;
- при значенні коефіцієнта покриття менше 1 підприємство має неліквідний баланс.

В цій методиці при розрахунку коефіцієнта покриття у складі поточних активів не враховуються витрати майбутніх періодів.

Звернімося до коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами.

Мінімальне значення цього показника – 0,1. Коли показник опускається за це значення, то структура визнається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним. Збільшення величини показника свідчить про непоганий фінансовий стан підприємства і його спроможність проводити незалежну фінансову політику.

В нашому випадку цей показник протягом останніх трьох років (2022-2024 рр.) має значення більше ніж 0,1, що характеризує підприємство як фінансово стійке і яке проводить незалежну фінансову політику.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є одним з найважливіших етапів оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів. А також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами та зобов'язаннями, нарощувати свій економічний потенціал. Під фінансовою стійкістю розуміють платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та позиковими коштами.

1. Коефіцієнт автономії показник, нормативне значення якого більше за 0,5. Зростання коефіцієнта свідчить про збільшення фінансової незалежності

підприємства, зниження ризику фінансових ускладнень у майбутньому, збільшує гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань.

$$K_a = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Майно підприємства}}$$

2. Коефіцієнт фінансової стійкості показує співвідношення власних і залучених засобів, вкладених в діяльність підприємства. Характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела фінансування.

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальна сума зобов'язань}}$$

3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а яку капіталізовано. Значення цього показника може значно варіювати залежно від структури капіталу та галузевої приналежності підприємства.

$$K_{\text{мвз}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власні кошти}}$$

Межі зміни (максимальні та мінімальні значення) показників оцінки фінансової стійкості для даного підприємства подані в таблиці 2.10.

*Таблиця 2.10*

**Максимальні та мінімальні значення обраних показників**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Позитивна тенденція
1. Коефіцієнт автономії	0,5	1	зростання
2. Коефіцієнт фінансової стійкості	1	2	зростання
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4	0,6	зростання

В таблиці 2.11 приведені розраховані показники оцінки фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО».

**Оцінка фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-  
2024 роки**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2021 р. (+,-)
Коефіцієнт автономії ( $K_a$ )	0,03	0,13	0,13	0,28	0,25
Коефіцієнт фінансової стійкості ( $K_{fc}$ )	1,0	1,0	1,0	1,0	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу ( $K_{mvz}$ )	-8,18	0,37	0,56	0,91	9,09

Коефіцієнт автономії за весь період дослідження (2021-2024 роки) має тенденцію зростання. Значне збільшення його значення відбулося в 2024 році по відношенню до 2023 року – більш як у 2 рази. Це свідчить, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» щорічно збільшує частку власного капіталу у загальній вартості свого майна.

Коефіцієнт фінансової стійкості має стійку тенденцію. Розмір частки стабільних джерел фінансування (власного капіталу та цільового фінансування) у їх загальному обсягу складає 100%.

За увесь аналізований період (2021-2024 роки) коефіцієнт маневреності власних засобів лише в 2021 році мав від’ємне значення (-8,18). Починаючи з 2023 року спостерігалось його зростання, воно виявилось достатнім для досягнення верхньої нормативної межі показника – у 2024 році значення даного показника склало 0,91.

Таким чином, можна з упевненістю сказати, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» є фінансово стійким підприємством.

### 2.3 Оцінка ділової активності та ефективної діяльності підприємства

Показники ділової активності – це перш за все, показники ефективності використання фінансових результатів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. Проте, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та ліквідність, також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені в активи, знову перетворяться в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів підприємства тісно пов'язані мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків.

У ринковій економіці поняття «капітал» завжди асоціюється з поняттям «власність». Тому, капітал підприємства визначає загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих власниками в формування його активів на момент створення. До того ж, власний капітал є гарантією організації бізнесу – це та частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром рівня ефективності його господарської діяльності (ділової активності). Функціонування капіталу підприємства в процесі його виробничого використання характеризується постійним кругообігом. Швидкість оборотності капіталу визначається за допомогою таких показників: коефіцієнта оборотності капіталу (показує кількість його обертів за відповідний період) та терміну обороту капіталу (показує тривалість одного обороту).

Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу

підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості – поточної заборгованості підприємства перед кредиторами.

1. Обертання кредиторської заборгованості в днях;

$$t_{\text{кз}} = \frac{360 \cdot \text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$$

2. Обертання дебіторської заборгованості в днях;

$$t_{\text{дз}} = \frac{360 \cdot \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$$

3. Показник тривалості обороту запасів дає можливість встановити швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу (реалізації) готової продукції (товарів, робіт, послуг). Чим більше значення цього коефіцієнта, тим вищий рівень оборотності запасів, що позитивно відображається на забезпеченні обсягу реалізації продукції.;

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Запаси}}$$

4. Тривалість фінансового циклу в днях;

$$T_{\text{фц}} = t_{\text{кз}} + t_{\text{дз}} - t_{\text{оз}}$$

де  $t_{\text{оз}} = \frac{360}{K_{\text{оз}}}$

5. Тривалість операційного циклу в днях;

$$T_{\text{оц}} = t_{\text{кз}} + t_{\text{дз}}$$

6. Коефіцієнт обертання активів вказує на ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення;

$$K_{\text{оа}} = \frac{\text{Виручка від реалізацій}}{\text{Валюта балансу}}$$

7. Показник тривалості обороту готової продукції показує швидкість обороту готової продукції. Зростання показника означає збільшення попиту на продукцію підприємства, зниження – на затоварення;

$$K_{\text{гп}} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$$

Межі зміни (максимальні та мінімальні значення) показників оцінки ділової активності для ТОВ «ЮЛІОС АГРО» подані в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Максимальні та мінімальні значення обраних показників**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Позитивна тенденція
1. Обертання кредиторської заборгованості в днях	30	60	зменшення
2. Обертання дебіторської заборгованості в днях	10	30	зменшення
3. Показник тривалості обороту запасів	4	8	зростання
4. Тривалість операційного циклу	20	40	зменшення
5. Тривалість фінансового циклу	10	30	зменшення
6. Коефіцієнт обертання активів	0.4	1.2	зростання
7. Показник тривалості обороту готової продукції	6	10	зростання

Значення показників блоку оцінки ділової активності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» наведені в таблиці 2.13.

Динаміка показників за даними таблиці 2.13 наведена на рисунках 2.6-2.7.

Коефіцієнт оборотності активів (вказує на ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення) збільшився за чотири роки (2021-2024 рр.) у 2 рази (з 0,58 до 1,16). Зміна відбулася як за рахунок збільшення доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) – у 5,2 рази, так і за рахунок збільшення суми активів – у 3,3 рази.

Коефіцієнт оборотності запасів дає можливість встановити швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу (реалізації) готової продукції (товарів, робіт, послуг). Чим більше значення цього коефіцієнта, тим вищий рівень оборотності запасів, що позитивно відображається на забезпеченні обсягу реалізації продукції.

**Значення показників ділової активності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за  
період 2021-2024 роки**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. у % до 2021 р.
Коефіцієнт обертання активів ( $K_{oa}$ )	0,58	1,42	0,72	1,16	у 2 р.
Показник тривалості обороту запасів ( $K_{oz}$ )	0,83	1,68	0,77	1,27	153,0
Показник тривалості обороту готової продукції ( $K_{gp}$ )	1,53	1,91	1,61	11,47	у 7,5 р.
Обертання дебіторської заборгованості в днях ( $t_{dz}$ ), дні	-	-	-	27	-
Обертання кредиторської заборгованості в днях ( $t_{kz}$ ), дні	-	-	-	-	-
Тривалість операційного циклу ( $T_{oc}$ ), дні	434	214	468	310	71,4
Тривалість фінансового циклу ( $T_{фц}$ ), дні	434	214	468	310	71,4



Рис. 2.6 Динаміка коефіцієнтів оборотності активів, оборотності запасів та оборотності готової продукції в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки

Так, в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відбувається його збільшення на 53%, за рахунок збільшення виручки від реалізації, а також за рахунок зменшення середньої вартості запасів.

Зростання коефіцієнту оборотності готової продукції у 2024 р. є позитивною тенденцією, і при цьому ці зміни є значними. Причому, в порівнянні з 2021 роком, даний показник зріс у 7,5 разів.

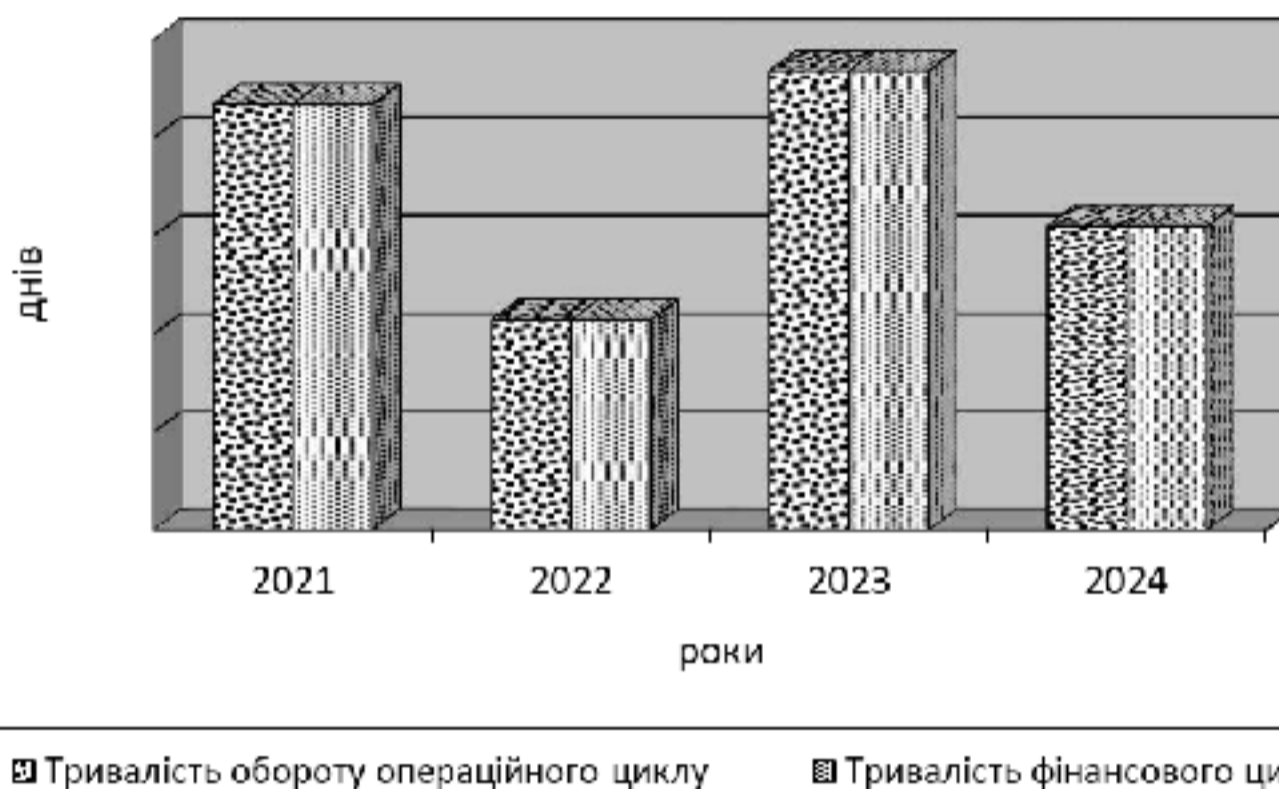


Рис. 2.7 Динаміка тривалості операційного та фінансового циклів в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки

За рахунок відсутності кредиторської заборгованості в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» тривалість фінансового циклу дорівнює значенню операційного циклу, який за чотири роки проведеного аналітичного дослідження зменшився на 28,6%, або на 124 дні.

Оскільки, під час поточного аналізу в якості критеріїв ділової активності найчастіше використовують такі показники, як обсяг реалізації продукції, товарів, надання послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства, і при цьому, обов'язково враховують, так зване, «золоте правило» економіки підприємства – прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства:

( $T_{пр} > T_{вр} > T_{к} > 100\%$ ), нами було оцінені вищенаведені критерії ділової активності фермерського господарства «Граніт» і встановлено, що за усіма параметрами його діяльності зазначені умови виконуються в повному обсязі.

Тобто,  $55,4 > 5,17 > 3,26 > 1,0$ . Це свідчить про те, що ресурси підприємства використовуються ефективно, за рахунок інтенсивного збільшення прибутку відбувається відносно зниження витрат виробництва, відповідно економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи показників більші за 100%.

В умовах ринкової економіки прибуток є головною метою підприємницької діяльності, базою економічного розвитку підприємства, критерієм ефективності його фінансово-господарської діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства, головним джерелом зростання його ринкової вартості, основним захисним механізмом від загрози банкрутства.

Тому, для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» і раціональності здійснення операцій, необхідно використовувати показники прибутковості або рентабельності.

1. Коефіцієнт рентабельності продукції показник, який показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Зниження показника свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства:

$$R_{п} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Виручка від реалізації}}$$

2. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності; показує, яка частка прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) основного виду діяльності в сумі витрат на виробництво:

$$R_{од} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Витрати на виробництво продукції}}$$

3. Рентабельність основного капіталу відображує ефективність використання основних засобів та інших необоротних активів:

$$R_{ок} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$$

4. Рентабельність власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу:

$$R_{\text{вк}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$$

Межі зміни (максимальні та мінімальні значення) показників оцінки рентабельності для ТОВ «ЮЛІОС АГРО» подані в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

**Максимальні та мінімальні значення обраних показників**

Показник	Мінімальне значення	Максимальне значення	Позитивна тенденція зростання
1. Коефіцієнт рентабельності продукції	0,08	0,15	зростання
2. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	0,1	0,2	зростання
3. Рентабельність основного капіталу	0,1	0,2	зростання
4. Рентабельність власного капіталу	0,1	0,2	зростання

Результати розрахунку показників рентабельності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» наведені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

**Оцінка рентабельності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2021 р. (+,-)
Рентабельності продукції ( $R_{\text{п}}$ )	2,64	47,62	18,37	28,29	25,65
Рентабельність основного капіталу ( $R_{\text{ок}}$ )	1,55	67,83	13,16	32,77	31,22
Рентабельність власного капіталу ( $R_{\text{вк}}$ )	18,09	678,51	10,02	149,03	130,94
Рентабельності основної діяльності ( $R_{\text{од}}$ )	2,72	90,92	22,5	39,45	36,73

Дані таблиці 2.15 свідчать, що протягом періоду дослідження (2021-2024 рр.), на фоні загальної прибуткової діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відзначається покращення ефективності використання підприємства майна і джерел його формування.

Динаміка показників рентабельності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» наведена на рисунках 2.8-2.9.

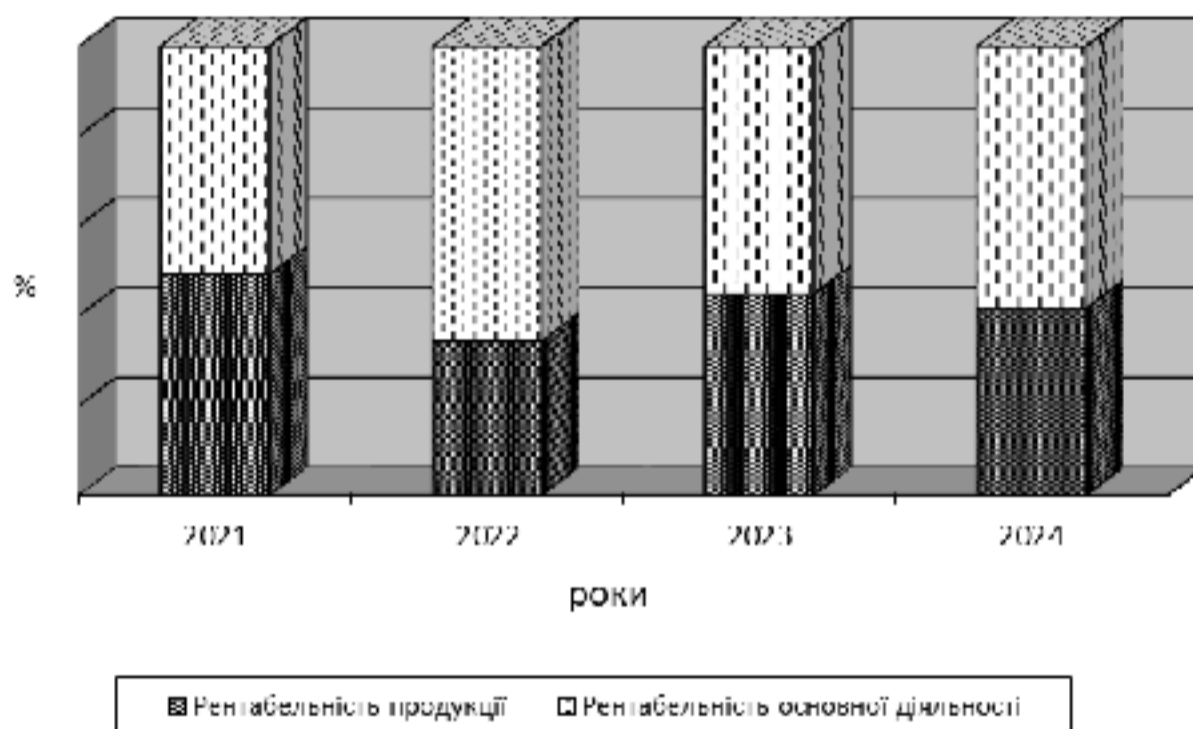


Рис. 2.8 Динаміка показників рентабельності продукції та основної діяльності в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки

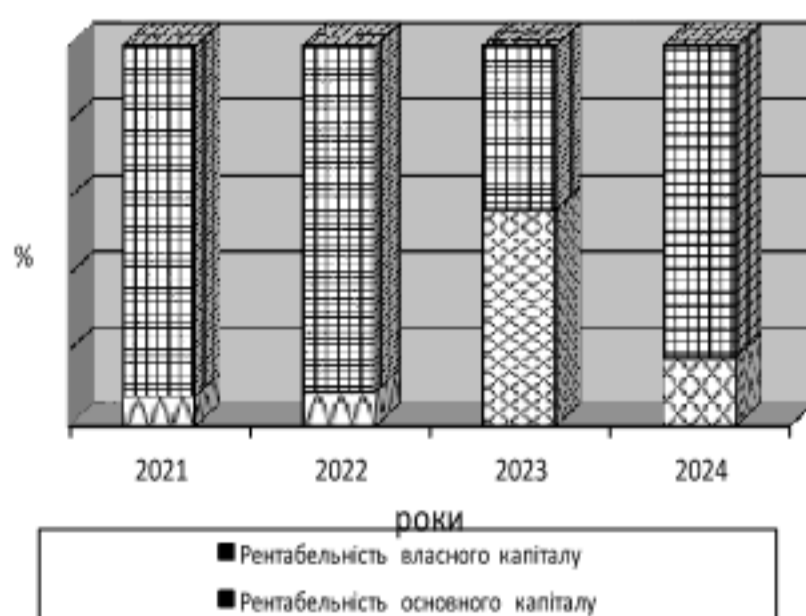


Рис. 2.9 Динаміка показника рентабельності основного та власного капіталу в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки

В 2024 році із 100 грн, які вкладені в активи, підприємство одержало прибутку більше на 31,22 грн ніж у 2021 році. Більш значним було збільшення ефективності використання власного капіталу. Замість 18,09 грн прибутку, який був одержаний з 100 грн власного капіталу у 2021 році, віддача зі 100 грн коштів, які вкладені у власний капітал у 2024 році, склала 149,03 грн.

## Висновки до розділу 2

Основний вид діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» є вирощування сільськогосподарської продукції. За досліджуваний період власний капітал в господарства збільшився у 6 разів, а середньооблікова чисельність робітників у 2020-2024 роках зменшилася на 64% і склала 9 осіб. Протягом усього періоду дослідження в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» спостерігається повна відсутність будь-якої поточної заборгованості. Тому коефіцієнти ліквідності мають нульове значення, що говорить про повне самофінансування підприємства за рахунок як власних коштів, так і за рахунок цільового фінансування держави. Показники фінансової стійкості мають стійку тенденцію і тому можна констатувати, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» є фінансово стійким підприємством. Розмір частки стабільних джерел фінансування (власного капіталу та цільового фінансування) у їх загальному обсягу складає 100%.

Оцінка рівня ділової активності підприємства проводиться за показниками, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості – поточної заборгованості підприємства перед кредиторами. Коефіцієнт оборотності активів збільшився за чотири роки у 2 рази, що свідчить про ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення. Також протягом 2021-2024 рр. на фоні загальної прибуткової діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відзначається покращення ефективності використання підприємства майна і джерел його формування.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1 Розширення зони фінансової стійкості на підприємстві

Умовою життєдіяльності і основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці виступає його стійкість. На стійкість підприємства впливає дуже багато факторів.

Значення і сутність фінансової стійкості яскраво відображається в її показниках. Розрізняють абсолютні і відносні показники фінансової стійкості. Для нормальної життєдіяльності підприємство повинно обов'язково мати власні оборотні кошти.

Якщо підприємство має короткострокові борги, то воно зобов'язане сплатити їх поточними активами. Якщо після сплати у підприємства залишається «нуль» власних оборотних коштів, то воно не зможе погасити довгострокові борги поточними активами.

Наявність власних оборотних коштів розраховується як різниця між оборотними активами та поточною кредиторською заборгованістю. Розрахуємо наявність власних оборотних коштів в ТОВ «ЮЛІОС АГРО»:

НВОК на поч. 2021р. = 823,9 – 0 = 823,9 тис. грн.  
НВОК на кін. 2021р. = 774,7 – 0 = 774,7 тис. грн.  
НВОК на поч. 2022р. = 774,7 – 0 = 774,7 тис. грн.  
НВОК на кін. 2022р. = 1983,5 – 0 = 1983,5 тис. грн.  
НВОК на поч. 2023р. = 1983,5 – 0 = 1983,5 тис. грн.  
НВОК на кін. 2023р. = 2275,5 – 0 = 2275,5 тис. грн.  
НВОК на поч. 2024р. = 2275,9 – 0 = 2275,9 тис. грн.  
НВОК на кін. 2024р. = 3441,1 – 0 = 3441,1 тис. грн.

Частка власного капіталу ТОВ «ЮЛІОС АГРО» в сумі поточних активів за весь період дослідження (2021-2024 рр.), як на початок періоду, так і на кінець складає 100%. Частка позикового капіталу у формуванні поточних активів має нульове значення (табл. 3.1).

Так, на початок 2021 року поточні активи в сумі 823,9 тис. грн були сформовані за рахунок власного капіталу, на кінець року цей показник зменшився на 6%, що оцінюється негативно. На початок 2022 року поточні активи в сумі 774,7 тис. грн також були сформовані за рахунок власного капіталу, але на кінець періоду його розмір зріс у 2,6 разів, що є позитивною тенденцією для підприємства.

За 2023 рік розмір власного капіталу, який складав 100% поточних активів збільшився на 14,7%. За 2024 рік спостерігається аналогічна тенденція 100% формування поточних активів за рахунок власного капіталу, який збільшився більш як на 50%. Таким чином, для успішної фінансової діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» має в своєму розпорядженні достатній розмір власних оборотних коштів. Крім розрахунку та аналізу в динаміці наявності власних оборотних коштів при оцінці фінансової стійкості досліджується також ряд її відносних показників. Розглянемо відносні показники фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за чотири роки (табл. 3.2).

1. Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами розраховується відношенням суми власних оборотних коштів до матеріальних запасів:

$$K_{мз} = \frac{Пр.АБ - IVр.ПБ}{\sum \text{рядків} 100 - 140 Пр.АБ} \quad (3.1)$$

Розрахунки показали, що в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за весь період дослідження матеріальні запаси покриті власними коштами повністю. При нормальному показнику 60–80% в 2024 році маємо 100% покриття на початок та 109% на кінець періоду. Отримані результати не можуть свідчити про стійкість фінансового стану оскільки ТОВ «ЮЛІОС АГРО» могло працювати за умов нестачі запасів і як слідством є отриманий високий показник.

Таблиця 3.1

## Аналіз власних позикових коштів ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки, тис. грн

Показник	На початок періоду				На кінець періоду				Відхилення 2024 р. від 2021 р. (+,-)	
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	на початок періоду	на кінець періоду
Загальна сума поточних активів	823,9	774,7	1983,5	2275,5	774,7	1983,5	2275,5	3441,1	1451,6	2666,4
Загальна сума поточних зобов'язань	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Величина власних оборотних	823,9	774,7	1983,5	2275,5	774,7	1983,5	2275,5	3441,1	1451,6	2666,4
Частка в сумі поточних активів, %										
- власного капіталу	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
- позикового капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Таблиця 3.2

## Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за період 2021-2024 роки

Показник	На початок періоду				На кінець періоду				Відхилення 2024 р. від 2021 р. (+,-)	
	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024	на початок періоду	на кінець періоду
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,09	-	0,09
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	5,11	23,1	6,81	7,17	23,1	6,81	7,17	3,47	2,06	-19,63
Стабільність структури оборотних активів	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	-	-
Індекс постійного активу	1,45	1,40	1,09	1,06	1,40	1,09	1,06	1,03	-0,39	-0,37
Коефіцієнт накопичення амортизації	0,65	0,71	0,83	0,98	0,71	0,83	0,98	0,99	0,33	0,28
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,31	0,28	0,08	0,06	0,28	0,08	0,06	0,03	-0,25	-0,25

2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (власних коштів) розраховується як відношенням власних оборотних коштів до власного капіталу:

$$K_{мвк} = \frac{Пр.АБ - IVр.ПБ}{Iр.ПБ} \quad (3.2)$$

В ТОВ «ЮЛІОС АГРО» на початок 2024 року покриття власними оборотними коштами загального розміру власного капіталу склало більш як в 7 разів, на кінець періоду – у 3,5 разів, що є гарним результатом, оскільки граничний рівень показника дорівнює 0,3. Але треба зауважити, що в динаміці за чотири останні роки (2021-2024 рр.), прослідковується зниження темпів його рівня у 20 разів.

3. Стабільність структури оборотних активів розраховується як відношення суми власних оборотних коштів до всієї сукупності оборотних коштів:

$$ССОК = \frac{Пр.АБ - IVр.ПБ}{Пр.АБ} \quad (3.3)$$

Розрахунки стабільності структури оборотних активів ТОВ «ЮЛІОС АГРО», показали позитивну тенденцію, оскільки маємо стійку сталу динаміку за весь період дослідження.

4. Індекс постійного активу розраховується як відношення основного капіталу до власного:

$$I_{па} = \frac{ОСК}{ВК} \quad (3.4)$$

Індекс постійного активу показує питому вагу основного капіталу у джерелах власних засобів. Динаміка даного показника показує погіршення ситуації, оскільки за чотири роки (2021-2024 рр.) зменшилася на 26,4% найменш ліквідна частина активів підприємства, а також власний капітал стає більш мобільним.

5. Коефіцієнт накопичення амортизації розраховується як відношення суми амортизації (зносу) основних засобів і нематеріальних активів до первісної вартості основних засобів і нематеріальних активів що амортизується:

$$K_{нам} = \frac{\sum AM(3)}{ПВОЗНА} \quad (3.5)$$

Інтенсивність накопичення коштів для оновлення основного капіталу в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за чотири роки (2021-2024 рр.) зросла майже на 28%. Коефіцієнт має дуже високі значення, тому можна припустити, що основні засоби експлуатуються занадто довго.

6. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів розраховується як відношення залишкової вартості основних фондів до сукупності усіх активів підприємства:

$$K_{рвоз} = \frac{ЗВОФ}{\sum АП} \quad (3.6)$$

Питома вага основних засобів у загальному капіталі незначна (3%), і за період дослідження зменшилася у динаміці на 25%.

Аналіз сукупності всіх показників показує, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» має гарну фінансову стійкість, зростаючу у динаміці.

### 3.2 Оптимізація прибутку підприємства

Рівень платоспроможності напряму залежить від розміру прибутку, отриманого підприємством в процесі фінансово-господарської діяльності. Максимізація прибутку є домінуючою проблемою будь-якого суб'єкта господарювання. Отримання максимального прибутку можливо при певному поєднанні об'єму виробництва, ціни продукту і витрат на його виробництво і реалізацію. Максимізація прибутку полягає у виборі такого об'єму виробництва (реалізації) продукції, при якому граничні витрати на виробництво і реалізацію продукції рівні граничному доходу.

Граничний дохід – це приріст виручки на одиницю приросту кількості виробленої продукції. Відповідно граничні витрати рівні приросту витрат на одиницю приросту кількості виробленої продукції.

При цьому слід враховувати, що не всяке розширення виробництва веде до адекватного зростання прибутку, оскільки:

а) по-різному виглядає динаміка витрат;

б) відбувається зниження цін при зростанні об'єму випуску продукції.

Значить, підприємство повинне знайти такий об'єм виробництва продукції, при якому воно отримало б найбільший дохід.

Існує декілька способів визначення оптимального об'єму виробництва: бухгалтерсько-аналітичний; графічний; статистичний.

Сутність бухгалтерсько-аналітичного способу полягає в зіставленні граничного доходу і граничних витрат. Якщо граничний дохід більше граничних витрат, то подальше зростання випуску збільшує загальну суму прибутку, і навпаки. Отже, для максимізації прибутку підприємство повинне розширювати об'єм виробництва до тих пір, поки граничний дохід вище за граничні витрати, і припинити розширення виробництва, як тільки граничні витрати почнуть перевершувати граничний дохід [34].

Згідно даних таблиці 3.4, найвигідніший об'єм виробництва при 7 тис. од. Потім граничні витрати вже перевищують граничний дохід, що явно несприятливо для підприємства. Отже, до 7 тис. од. підприємству вигідно виготовляти продукцію, але понад цю величину виробництво неефективно.

Цей же результат можна отримати і графічним методом. До 7 тис. од. крива граничних витрат (МС) нижче кривої граничного доходу і тому кожна додаткова одиниця продукції, що випускається, збільшує суму прибутку.

Максимальний прибуток – це точка перетину кривої граничних витрат з кривою граничного доходу. Після, цієї крапки і крива граничних витрат має в своєму розпорядженні вище криву граничного доходу, з чого витікає, що кожна додаткова одиниця продукції зменшує прибуток і її виробництво неефективно для підприємства.

## Максимізація прибутку на основі граничного підходу

Об'єм продукції тис. шт.	Ціна, грн	Загальний дохід (виручка), тис. грн	Загальні витрати, тис. грн	Прибуток, тис. грн	Граничний дохід, тис. грн	Граничні витрати, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7
0	250	0	210	-210	-	-
1	240	240	350	-110	240	140
2	230	460	480	-20	220	130
3	220	660	600	+60	200	120
4	210	840	710	+130	180	110
5	200	1000	810	+190	160	100
6	190	1140	915	+225	140	105
7	180	1260	1030	+230	120	115
8	170	1360	1155	+205	100	125
9	160	1440	1300	+140	80	140
10	150	1500	1455	+45	60	155

На рисунку 3.1 представлена динаміка граничних витрат і дохід на 1-цю продукції.

Сутність статистичного методу полягає в тому, що на підставі масових даних досліджується залежність граничного доходу і граничних витрат від об'єму реалізації продукції.

Дані таблиці 3.1 дозволяють зробити висновок, що залежність між граничним доходом і кількістю реалізованої продукції може бути описана рівнянням прямої:

$$MR = a + bx,$$

де  $MR$  – граничний дохід на одиницю продукції;  $x$  – кількість продукції в натуральному виразі. Знайшовши невідомі параметри  $a$  і  $b$  по методу якнайменших квадратів, отримаємо

$$MR = 260 - 20x$$

Залежність граничних витрат від об'єму виробництва продукції можна описати рівнянням параболи:

$$MC = a + bx + cx^2$$

тис.грн

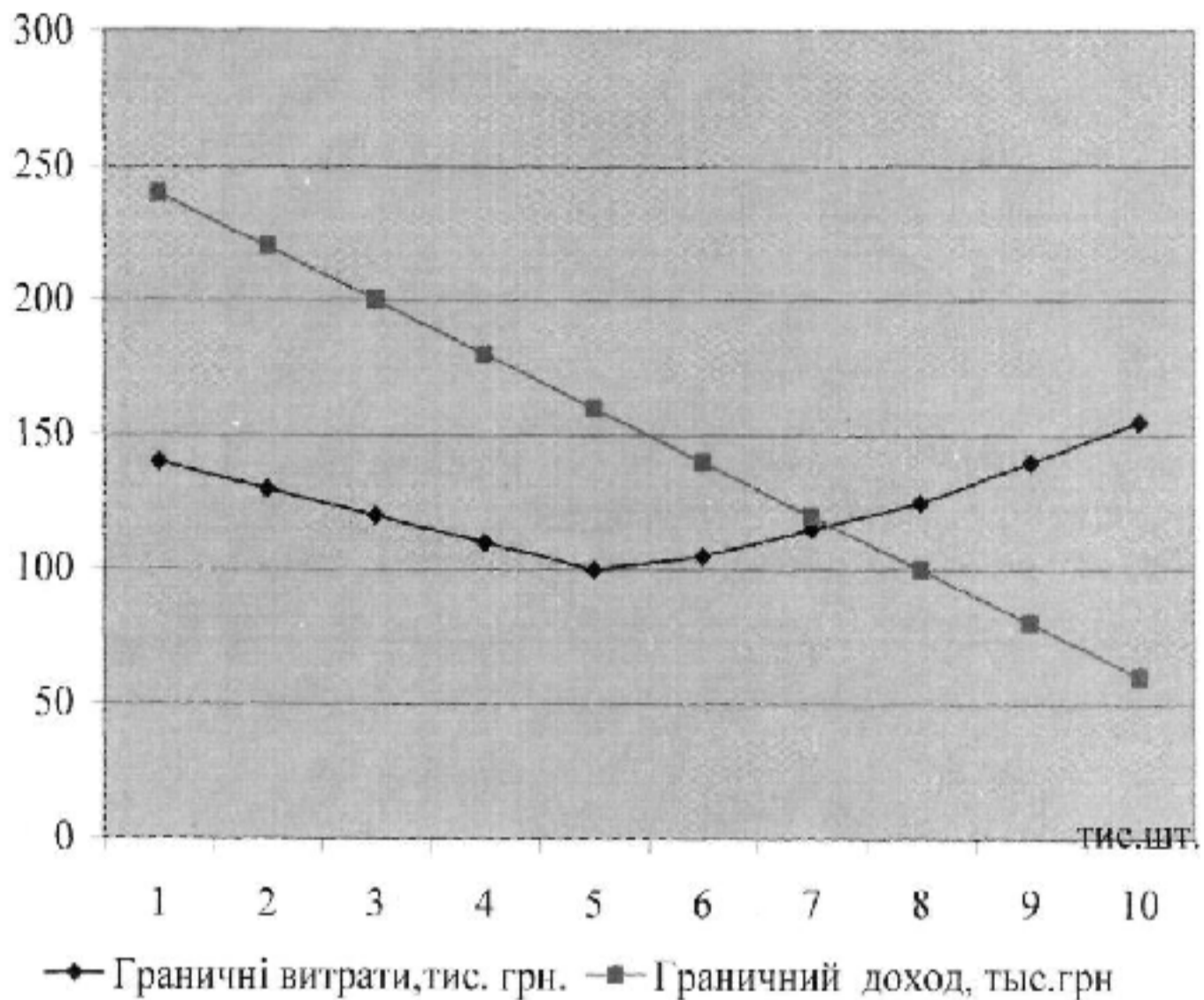


Рис. 3.1 Граничні витрати і виручка при зміні об'єму реалізації продукції

В нашому прикладі воно буде мати наступний вигляд:

$$MC = 163.16 - 22.235x + 2.159x^2$$

Залежність загальної суми витрат від об'єму продажів отримала наступний вираз:

$$Z = a + bx = 229 + 115x$$

Тепер прирівняємо граничний дохід і граничні витрати, знайдемо величину оптимального об'єму виробництва продукції, який забезпечить максимальну суму прибутку:

$$260 - 20x = 163.16 - 22.235x + 2.159x^2,$$

$$2.159x^2 - 2.235x - 96.84 = 0,$$

$$P_x = 250x - 10x^2$$

$$V = \frac{2.235 + \sqrt{2.235^2 + 4 \times 2.159 \times 96.84}}{2 \times 2.159} = \frac{31.235}{4.318} = 7.23 \text{ тис. грн.}$$

Приведені розрахунки показують, що оптимальний об'єм виробництва складає 7230 одиниць. При такому об'ємі виручка складе:

$$B = P \times x = 180 \times 7,23 = 1300 \text{ тис. грн.}$$

Витрати виробництва:

$$Z = 229 + 115x = 229 + 115 \times 7,23 = 1060 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток:

$$\Pi = B - Z = 1300 - 1060 = 240 \text{ тис. грн.}$$

Отже підприємству можна дотримуватися стратегії нарощування об'єму виробництва до 7200 од. за умови, що собівартість його продукції істотно не підвищиться в найближчій перспективі.

Беззбитковість – такий стан, коли бізнес не приносить ні прибутку, ні збитків. Це виручка, яка необхідна для того, щоб підприємство почало одержувати прибуток. Її можна виразити і в кількості одиниць продукції, яку необхідно продати, щоб покрити витрати, після чого кожна додаткова одиниця проданої продукції буде приносити прибуток підприємству.

Різниця між фактичною кількістю реалізованої продукції і беззбитковим об'ємом продажів продукції – це зона безпеки (зона прибутку), і чим вона більше, тим міцніше фінансовий стан підприємства.

Беззбитковий об'єм продажів і зона безпеки підприємства є основоположними показниками при розробці бізнес-планів, обґрунтуванні управлінських рішень, оцінці діяльності підприємства, визначати і аналізувати які повинен уміти кожний бухгалтер, економіст, менеджер [38].

Для визначення їх рівня можна використовувати аналітичний і графічні способи.

На прикладі виготовлення гідроциліндра розглянемо методику визначення беззбиткового об'єму продажів.

Поріг беззбитковості даного товару – це така виручка від реалізації, яка покриває змінні витрати і прямі постійні витрати. При цьому проміжний

маржинальний дохід рівний нулю. Якщо не досягається хоча б нульового значення проміжного маржинального доходу – цю продукцію треба знімати з виробництва (або не планувати її виробництво наперед).

Поріг беззбитковості в натуральному виразі можна визначити таким чином:

$$Q_{ki} = \frac{FC_i}{AGM_i}, \quad (3.7)$$

де  $Q_{ki}$  – поріг беззбитковості по даному виду продукції;  $FC_i$  – прямі постійні витрати, що відносяться до даного виду продукції;  $AGM_i$  – питомий маржинальний дохід по даному виду продукції.

Поріг беззбитковості у вартісному виразі:

$$S_{ki} = \frac{FC_i}{K_{Gmi}} \quad (3.8)$$

де  $S_{ki}$  – поріг беззбитковості у вартісному виразі;  $K_{Gmi}$  – коефіцієнт маржинального доходу по даному виду продукції.

Далі розглянемо порядок розрахунку порогу рентабельності товару. Поріг рентабельності товару – це така виручка від реалізації, яка покриває не тільки змінні і прямі постійні витрати, але і віднесена на даний товар величину непрямих постійних витрат. При цьому прибуток від даного товару рівний нулю.

Розрахунок порогу рентабельності в натуральному виразі:

$$Q'_{ki} = \frac{FC_i + FC_{\text{косв}}}{AGM_i} \quad (3.9)$$

Розрахунок порогу рентабельності у вартісному виразі:

$$S'_{ki} = \frac{FC_i + FC_{\text{косв}}}{K_{Gmi}} \quad (3.10)$$

Знаючи приблизну продуктивність, можемо прив'язати розрахунки порогу беззбитковості і порогу рентабельності до часу, що дуже важливо при розробці планів.

Розглянемо, як маржинальний дохід використовується для ухвалення цінових рішень.

Інколи помилковий підхід до рішення проблем оцінки витрат при обґрунтуванні цінових рішень породжується самою традиційною логікою аналізу фінансової звітності з метою визначення критеріального показника – чистого прибутку. Спрощено цю логіку можна представити таким чином.

$$\text{Виручка від продажів} - \text{Витрати на виробництво і збут товарів} = \text{Прибуток від продажів} + \text{Прибуток від фінансових операцій} + \text{Прибуток від інших операцій} = \text{Прибуток до сплати податків} - \text{Податки} = \text{Чистий прибуток}$$

Сама ця схема розрахунку чистого прибутку формує модель аналізу цін при прагненні підприємства до максимізації чистого прибутку. Ця модель вимагає:

- по-перше, максимізації виручки від продажів;
- по-друге, мінімізації витрат на виробництво і збут товарів;
- по-третє, граничного скорочення процентних виплат за кредити і інших позареалізаційних витрат;
- по-четверте, мінімізації податкових платежів, що по логіці повинне гарантувати отримання найбільшого можливого чистого прибутку.

Проте на практиці нерідко, на шляху до прибуткового ціноутворення доводиться принести в жертву величину прибутку від продажів, але зате виграти на ще більшому зниженні величини витрат. Раціональний підхід до аналізу цінових рішень повинен бути оптимізаційним. Тут очевидно доцільно скористатися арсеналом засобів операційного аналізу. Зокрема, модель формування фінансових результатів повинна бути багатоступінчатою.

Перевага такої логіки аналізу полягає в тому, що вона спонукає спочатку концентрувати свою увагу на тих витратах, які по своїй природі є змінними, а вже потім - на витратах, які є постійними і неповоротними з погляду цінових рішень. Звернемо увагу і на те, що тільки в такій логіці задача максимізації маржинального доходу, як результату цінової політики, дійсно виявляється, тотожній задачі максимізації чистого прибутку взагалі.

Проте реалізувати такий підхід на практиці достатньо складно. Це пов'язано з самою організацією фінансової звітності. Така звітність, як відомо, складається щокварталу і щорічно і спирається на інформацію про весь об'єм виготовленої і

проданої продукції. Для ухвалення цінових рішень необхідна інформація тільки про ту частину випуску, яка торкнеться ухвалення рішення. Наприклад, якщо підприємство планує зниження цін на якийсь вид виробів, то необхідна фінансова інформація тільки про ті додаткові кількості цих виробів, які вдасться продати завдяки зниженим цінам. І, відповідно, якщо підприємство планує підвищення цін, то необхідні будуть дані про те, яких витрат вдасться уникнути через те, що скоротяться продажі, що приведе до зменшення випуску.

Таким чином, для обґрунтування цінових рішень (втім, як і більшості управлінських рішень) необхідно виділити із загального потоку бухгалтерської інформації тільки ті дані, які відносяться до продукції, що зачіпає такі рішення. Для того, щоб ухвалювати обґрунтовані рішення у сфері ціноутворення, підприємству необхідно володіти інформацією про реальні питомі витрати на одиницю продукції (послуг), яку вона випускає і цінами на яку повинна управляти. Таку інформацію можна отримати в системі управлінського обліку, яку необхідно створювати на кожному підприємстві, для забезпечення процесу управління об'єктивною і оперативною інформацією [40].

Для потреб ціноутворення знати реальні питомі витрати на одиницю продукції або послуг важливо із наступних причин.

По-перше, це найважливіший крок до створення системи управління витратами і контролю за їх динамікою, адекватною потребам ціноутворення. Звичайно контролюється динаміка змінних витрат. Проте, як показує практика, навіть найкраща система контролю змінних витрат не завжди дозволяє уловити реальну динаміку постійних витрат, адже вони включають умовно-постійні витрати, які здатні істотно позначитися на результатах цінових рішень.

По-друге, визначення таких витрат дає можливість визначити мінімальну ціну, по якій підприємство може дозволити собі реалізувати додаткову кількість даної продукції. При цьому стає можливим ухвалити подібне рішення так, щоб це не спотворило результати цінових рішень щодо інших товарів або послуг підприємства.

По-третє, з'являється можливість визначити величину виграшу від продажу кожної додаткової одиниці товару. А це особливо важливо, оскільки дозволяє приймати дійсно добре обґрунтовані і які ведуть до зростання прибутковості підприємства цінові рішення.

Розмір коефіцієнта маржинального доходу, розрахованого у відсотках до ціни товару, є важливим показником операційного аналізу. По суті справи, він показує ту частку абсолютної величини ціни, яка сприяє збільшенню прибутків підприємства або скороченню її збитків.

Слід відрізнити цей показник від показника, рентабельності продажів, який широко використовується в системі фінансового аналізу (наприклад, для аналізу динаміки фінансових результатів підприємства по роках або порівняння успішності діяльності різних підприємств однієї і тієї ж галузі). Проте рентабельність продажів характеризує середню частку прибутку у виручці від продажів (ціні) після вирахування всіх видів витрат.

Тим часом для обґрунтування цінових рішень, як ми встановили вище, важливі не стільки середні, скільки приростні показники, що дозволяють чітко визначити міру позитивного або негативного впливу того або іншого цінового рішення на прибутковість підприємства в результаті збільшення або скорочення продажів. А різниця виникає через те, що навіть при незмінних змінних витратах рівень прибутковості по додатково проданій продукції може бути вищим за середню величину, оскільки частина витрат підприємства є за природою постійними або взагалі неперворотними. Таким чином, коефіцієнт маржинального доходу може бути ще визначений як та частка ціни додатково проданого товару, яка залишається після покриття додаткових витрат на його виробництво і збут.

Якщо питомі змінні витрати для всього об'єму продажів, що зачіпає цінові рішення, однакові, можна без особливих погрешностей розрахувати коефіцієнт маржинального доходу на основі зведених даних про продажі. Для цього спочатку треба визначити виручку від реалізації і маржинальний дохід в

результаті зростання об'єму продажів, а потім провести розрахунок на основі наступної формули:

$$K_{GM} = \left( \frac{GM}{S} \right) \times 100 \quad (3.11)$$

де  $K_{GM}$  – коефіцієнт маржинального доходу %;  $GM$  – маржинальний дохід, грн.;  $S$  – виручка від реалізації, грн. Якщо ситуація інша – коли питомі змінні витрати при випуску додаткової кількості товарів неоднакові (наприклад, частина цієї кількості випускається за рахунок наднормової роботи персоналу, що супроводжується підвищеною оплатою праці), тоді розрахунок треба вести інакше.

Спочатку треба визначити питомий маржинальний дохід тільки для того об'єму товарів, який зачіпається ціновим рішенням. Він розраховується таким чином:

$$AGM = P - AVC \quad (3.12)$$

де  $AGM$  – питомий маржинальний дохід, грн.;  $P$  – ціна, грн.;  $AVC$  – питомі змінні витрати, грн. При цьому, звичайно, йдеться тільки про ті змінні витрати, які необхідні для виробництва саме цього об'єму товарів. Визначивши питомий маржинальний дохід, можна коректно визначити величину коефіцієнта маржинального доходу і для ситуації, коли величини питомих змінних витрат розрізняються. Для такого розрахунку можна скористатися наступною формулою:

$$K_{GM} = \left( \frac{AGM}{P} \right) \times 100 \quad (3.13)$$

Коефіцієнт маржинального доходу по своїй економічній суті характеризує ступінь впливу зростання об'ємів продажів на прибуток і тим самим дозволяє прямо пов'язати маркетингову політику з фінансовими результатами, а значить – ухвалювати цінові рішення більш обґрунтовано.

Так, чим вище коефіцієнт маржинального доходу для того або іншого товару, тим легше підприємство може піти на зниження його ціни ради збільшення об'єму продажів.

Далі перейдемо до аналізу умов беззбитковості при зміні цін. При цьому особливу увагу необхідно зосередити на зміні прибутковості в результаті цінових рішень. Відповідно, точкою відліку при проведенні такого аналізу стають дані про поточні або проектовані об'єми продажів і рівні прибутковості при нині діючій (або раніше визначеній) ціні. І потім ставиться питання: Чи може зміна ціни поліпшити ситуацію?

Інакше це питання можна сформулювати, таким чином: Наскільки об'єми продажів повинні зрости, щоб це компенсувало втрату виручки через зниження цін? Наскільки об'єми продажів можуть знизитися, щоб не зник приріст прибутку, забезпечений підвищенням ціни?

Для відповіді на ці питання необхідно розрахувати беззбиткову зміну продажів.

Беззбиткова зміна продажів – мінімальна зміна об'єму продажів, яка необхідна, щоб зміна цін привела до зростання коефіцієнта маржинального доходу в порівнянні з початковим рівнем.

Величина мінімальної зміни об'єму продажів, необхідного для збереження колишньої загальної суми маржинального доходу після зміни ціни, може бути визначена по наступній формулі:

$$\Delta S_k = \left[ -\frac{\Delta P}{K_{GM} + \Delta P} \right] \times 100 \quad (3.14)$$

де  $\Delta S_k$  – беззбитковий приріст продажів в результаті зміни ціни %;  $\Delta P$  – зміна ціни %;  $K_{GM}$  – коефіцієнт маржинального доходу %.

В цьому рівнянні величини змін цін і маржинального доходу можуть бути виражені будь-яким, але однаковим чином (в абсолютних величинах, у відсотках або десяткових дробах). Знак мінус в чисельнику цього рівняння нагадує про альтернативу, з якою зв'язано зміну ціни: збільшення ціни веде не тільки до скорочення об'єму продажів, але і до скорочення об'єму продукції, який треба продати, щоб досягти потрібного рівня прибутковості. Навпаки, зниження ціни веде

не тільки до зростання об'єму продажів, але і до збільшення об'єму продукції, яке треба зуміти продати, щоб досягти потрібного рівні прибутковості.

Чим більше масштаб зниження ціни, тим більш істотно треба приростити об'єм продажів, щоб зберегти хоча б колишню загальну величину маржинального доходу від продажу такого товару.

Беззбитковий приріст продажів в абсолютному виразі можна визначити по наступній формулі:

$$\Delta S_{кабс.} = \frac{\Delta S_k}{100} \quad (3.15)$$

де  $\Delta S_{кабс.}$ ,  $\Delta S_k$  – беззбитковий приріст продажів при зміні цін, відповідно в абсолютному і у відносному виразі;  $S_0$  – об'єм продажів до зміни цін в натуральному виразі.

Відповідно, якщо реальна зміна об'єму продажів перевищує величину беззбиткової зміни, то підприємство не тільки нічого не втрачає в результаті зміни ціни, але навіть одержує додатковий прибуток. І ця логіка істотно може впливати на формування комерційної політики підприємства.

До цих пір ми проводили аналіз умов забезпечення беззбитковості змін цін в припущенні, що і змінні, і постійні витрати залишаються тими ж, що і раніше. Але це окремий випадок і на практиці зустрічається досить рідко. Частіше доводиться стикатися з ситуаціями, коли підприємство реалізує комплексний маркетинговий план, що припускає як зміни цін, так і зміни витрат (у зв'язку з вдосконаленням самого товару або умов його виробництва і збуту). Тому далі розглянемо, які зміни це вносить в процедуру розрахунку беззбиткового об'єму продажів.

Найпростішою задачею є облік змін змінних витрат. Для цього треба лише дещо модифікувати приведену вище формулу. Щоб зробити це, треба до розрахунку беззбиткової зміни продажів у відсотках, просто відняти з величини зміни ціни величину зміни змінних витрат, при цьому величини, що

використовуються для розрахунку, обов'язково повинні бути виражені в абсолютних грошових одиницях. Тоді рівняння прийме наступний вигляд:

$$\Delta S_k = \left\{ -(\Delta P - \Delta AVC) \frac{\square}{[AGM_0 + (\Delta P - \Delta AVC)]} \right\} \times 100 \quad (3.16)$$

де  $\Delta S_k$  – величина беззбиткового приросту продажів %;  $\Delta P$  – зміна ціни;  $AGM_0$  – колишня абсолютна величина питомого маржинального доходу;  $\Delta AVC$  – зміна величини змінних витрат. Загальна формула розрахунку беззбиткової зміни продажів має вигляд:

$$\Delta S_k = \left( -\frac{\Delta AGM}{AGM_1} \right) \times 100 \quad (3.17)$$

де  $\Delta AGM$  – зміна абсолютної величини питомого маржинального доходу;  $AGM_1$  – нова величина питомого маржинального доходу.

Тепер звернемося до аналізу впливу на беззбитковий приріст продажів можливих змін постійних витрат.

В наших міркуваннях будемо виходити з наступного: якщо перегляд цін породжує приріст постійних або умовно-постійних витрат, цей перегляд повинен забезпечувати і відшкодування такого приросту, оскільки без зміни цін такий приріст просто не реалізувався б.

Для розрахунків використовується наступна формула:

$$\Delta S_k = \Delta \frac{FC}{AGM} \quad (3.18)$$

де  $\Delta S_k$  – беззбитковий об'єм продажів в натуральному виразі;  $\Delta FC$  – приріст суми постійних витрат, грн.;  $AGM$  – питомий маржинальний дохід, грн.

У випадку, якщо одночасно відбувається зміна і постійних витрат, і рівня ціни – треба скласти дані розрахунків:

а) беззбиткової зміни об'єму продажів для ситуації зміни ціни;

б) беззбиткового приросту об'єму продажів, що забезпечує відшкодування приросту постійних витрат.

Єдина проблема, яка виникне – різна розмірність розрахунків. Тому розрахунки треба вести або в абсолютних, або у відносних показниках. Використовуємо наступні формули:

а) для визначення беззбиткового приросту продажів в абсолютному виразі:

$$\Delta S_{kabc} = \left( -\frac{\Delta AGM}{AGM_1} \right) \times S_0 + \frac{\Delta FC}{AGM_1} \quad (3.19)$$

б) для визначення беззбиткового приросту продажів у відносному виразі:

$$\Delta S_k = \left[ -\frac{\Delta AGM}{AGM_1} + \frac{\Delta FC}{AGM_1 \times S_0} \right] \times 100 \quad (3.20)$$

де  $\Delta S_{kabc}$  і  $\Delta S_k$  – беззбиткова зміна об'єму продажів, відповідно в абсолютному і відносному виразі;  $S_0$  – початковий об'єм продажів в натуральному виразі;  $\Delta AGM$  і  $AGM_1$  – відповідно зміна величини і нова величина питомого маржинального доходу.

Але на практиці нерідко доводиться стикатися з іншою ситуацією, коли підприємство вимушене проводити пасивну цінову політику. Частіше всього це трапляється через те, що конкуренти змінили ціни першими і тепер об'єми продажів вже не будуть колишніми, навіть при спробі зберегти свої ціни незмінними. Ось головні питання, які виникають в такій ситуації:

Наскільки можуть впасти об'єми продажів, якщо підприємство не зможе дозволити собі таке ж зниження цін, як проведене конкурентами?

Чи дійсно втрата об'ємів продажів буде настільки велика, що для її запобігання виправдано піти на зниження цін?

Наскільки можуть зрости об'єми продажів, якщо підприємство піде на менше підвищення цін, чим здійснили конкуренти?

Чи виправдає приріст об'ємів продажів при меншому підвищенні цін, чим у конкурентів, недобір виручки при встановленні цін на рівні, вже запропонованому ринку конкурентами?

Відповідь на такі питання шукають знову-таки за допомогою розрахунків беззбитковості. Але тепер задача таких розрахунків формується таким чином: Яке мінімальне скорочення об'ємів продажів підприємство може собі дозволити, перш ніж буде вимушене теж понизити ціну? або Який мінімальний приріст продажів окупить відмову від підвищення цін до рівня, запропонованого ринку конкурентами?

Відповідь на такі питання дають розрахунки на основі наступного рівняння:

$$\Delta S_k = \left( \frac{\Delta P}{K_{GM}} \right) \times 100 \quad (3.21)$$

де  $\Delta S_k$  – беззбитковий приріст продажів при пасивному ціноутворенні %;  $\Delta P$  – зміна рівня ціни %;  $K_{GM}$  – коефіцієнт маржинального доходу %.

Отримавши певні результати при зниженні цін у конкурентів і певному зниженні прибутку, підприємство все ж таки має прибуток. А що коли підприємство не може і не хоче втрачати ні гривні прибутку. Як потрібно збільшити виручку, щоб окупити витрати?

Для отримання відповіді на це питання скористаємося наступною формулою:

$$\Delta S_k = \left[ -\frac{\Delta P}{K_{GM} - \Delta P} \right] \times 100 \quad (3.22)$$

Таким чином, при збереженні базисних цін на продукцію натуральний об'єм продажів можна збільшити на 4%, натуральний об'єм продажів амортизаторів понизити на 10%. Це дозволить отримати максимальну виручку і прибуток від реалізації цієї продукції.

Розрахунки показали, що найвигідніший об'єм виробництва при 7 тис. од. продукції. Потім граничні витрати вже перевершують граничний дохід, що явно несприятливо для підприємства.

Крім того, розраховано, що при 5%-ному підвищенні ціни на продукцію в тому випадку, якщо величина попиту впаде не більше ніж на 11,03%, підприємство буде мати прибуток. Представлені розрахунки дозволяють при співпраці фінансового відділу підприємства з маркетинговим, знайти те оптимальне поєднання об'єму і ціни, при якому прибуток буде максимальним.

Визначимо тип фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО», який передбачає визначення зони безпечності, під якою розуміють той обсяг реалізації, який забезпечує підприємству певну стійкість його фінансового становища.

Для отримання прибутку від реалізації (П) у 2024 році віднімемо від виручки повну собівартість продукції:

$$П = 1641,5 - 1340 = 301,5 \text{ тис. грн на початок 2024 року}$$

$$П = 3444,1 - 2469,7 = 974,4 \text{ тис. грн на кінець 2024 року}$$

Поріг рентабельності (Прен) являє собою відношення суми постійних витрат у собівартості продукції до питомої ваги маржинального доходу у виручці:

$$Прен = \frac{32,16}{0,2033} = 158,19 \text{ тис. грн на початок 2024 року}$$

$$Прен = \frac{269,2}{0,3611} = 745,5 \text{ тис. грн на кінець 2024 року}$$

Визначимо запас фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО» у 2024 році і проаналізуємо його (табл. 3.5).

На початок 2024 року щоб покрити всі витрати необхідно було реалізувати продукції на суму 301,5 тис. грн, а на кінець для цього було

необхідно 974,4 тис. грн. Маємо збільшення порогу рентабельності на 587,31 тис. грн, що оцінюється позитивно.

Таблиця 3.5

**Аналіз запасу фінансової стійкості ТОВ «ЮЛІОС АГРО» на 2024 рік**

Показник	Рівень показника		Відхилення +,-
	на початок року	на кінець року	
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1641,5	3444,1	1802,6
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	1340,0	2469,7	1129,7
3. Прибуток, тис. грн	301,5	974,4	672,9
4. Сума умовно-змінних витрат, тис. грн	1307,84	2200,50	892,66
5. Сума умовно-постійних витрат, тис. грн	32,16	269,2	237,04
6. Сума маржинального доходу (ряд 3 + ряд 5), тис. грн	333,66	1243,6	909,94
7. Частка маржинального доходу (ряд 6 : ряд 1), %	20,33	36,11	15,78
8. Поріг рентабельності, тис. грн	158,19	745,50	587,31
9. Запас фінансової стійкості			
тис. грн	1483,31	2698,6	241,23
%	90,36	78,35	-12,01

Фактично виручка на початок 2024 року складала 1641,5 тис. грн, на кінець – 3444,1 тис. грн, що вище порогу рентабельності на 1483,31 тис. грн та 2698,6 тис. грн відповідно. Дохід від реалізації продукції може зменшитися ще на 78,35% і тільки тоді рентабельність дорівнюватиме нулю. Хоча на кінець 2024 року зона фінансової незалежності ще залишається на досить високому рівні (78,35%) керівництву ТОВ «ЮЛІОС АГРО» необхідно звернути увагу на зменшення показника зони фінансової незалежності.

### 3.3 Напрями підвищення показників інвестиційної привабливості та попередження банкрутства підприємства

У країнах з розвинутою ринковою економікою не всі підприємства виживають у часи економічної кризи, а ліквідація неплатоспроможних підприємств виконує функцію перерозподілу активів з метою їх більш ефективного використання. Банкрутство є невід'ємним елементом ринкової економіки, за допомогою якого має здійснюватися перерозподіл матеріальних благ в економічній системі між суб'єктами господарювання на користь більш успішних, конкурентоспроможних.

Діяльність підприємств в конкурентному ринковому середовищі в умовах реформування економічної системи, формування нових економічних і фінансових відносин у державі зумовлює появу реальної загрози банкрутства майже для кожного підприємства, незалежно від його фінансового стану і становища серед конкурентів.

Але, беручи до уваги те, що економічна ситуація в Україні характеризується масовим банкрутством і ліквідацією підприємств, це може зруйнувати новостворені господарські відносини, що призведе до дестабілізації економіки. У зв'язку із цим набуває актуальності проблема санації як системи заходів з виведення господарюючого суб'єкта з фінансової кризи.

Наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, а тому ця проблема потребує ретельного обмірковування. Для невеликих підприємств ризики можуть бути пов'язані, насамперед, із мікросередовищем та внутрішніми негараздами. Для великих підприємств, які розпочали реалізацію проекту санації, ризики найчастіше пов'язані із макросередовищем (зміна законів, державної політики тощо) [29].

Знання чинників і джерел ризику дає змогу розробляти систему попереджувальних заходів щодо зменшення їх негативного впливу на результати діяльності підприємств (табл. 3.6).

**Чинники і джерела комерційного ризику**

Основні чинники ризику	Джерела ризику
Ринкові	Посилення конкурентної боротьби, відсутність достатньої інформації про поведінку покупців на ринку, зростання інфляційних процесів, недоліки в організації рекламної діяльності та стимулювання збуту тощо
Товароруху (обігу)	Відсутність належної організації зберігання і транспортування товарів, яка призводить до їхніх втрат, зниження якості, споживних властивостей продукції
Клієнтура	Надійність виконання встановлених домовленостей
Політичні	Зміна законодавчих актів щодо мита, різних відрахувань, штрафів, додаткових витрат
Природні	Землетруси, пожежі, буревії тощо
Безгосподарність	Крадіжки, псування матеріальних цінностей та недостача їх
Суб'єктивні	Якість ухвалених управлінських рішень, порушення виконавської дисципліни співробітниками фірми, хвороба працівника тощо

З огляду на те, що однією з ключових причин виникнення фінансових потрясінь і недостатньої результативності заходів фінансового відновлення на значній кількості українських підприємств є недостатня якість управління, особливо у сфері фінансового менеджменту, впровадження елементів антикризового управління доцільно розглядати як універсальну управлінську практику. Такі механізми повинні застосовуватися не лише на підприємствах, які перебувають у кризовому стані, а й на тих, що демонструють стабільні результати діяльності. У першому випадку основна функція системи полягає у мінімізації наслідків кризових явищ і відновленні фінансової рівноваги, тоді як у другому – у попередженні їх виникнення через своєчасне реагування на потенційні ризики та дисбаланси.

Однією зі складових антикризового фінансового управління виступає контролінг, який забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку управлінських рішень та сприяє підвищенню їх ефективності. Його функціональне навантаження охоплює низку ключових завдань [27]. Передусім йдеться про формування або удосконалення системи раннього виявлення кризових симптомів та оперативного реагування на них, що дозволяє своєчасно ідентифікувати загрози та розробляти адекватні управлінські заходи. Наступним напрямом є підготовка

обґрунтованої концепції санації та розроблення відповідної програми дій, яка здійснюється у взаємодії із зовнішніми фахівцями. Не менш важливим є постійний моніторинг реалізації таких заходів, аналіз відхилень і коригування планових параметрів із урахуванням нових ризиків або можливостей.

Суттєвим інструментом фінансового контролінгу, що лежить в основі антикризового менеджменту, виступає система раннього попередження та реагування. Її призначення полягає у своєчасному виявленні небезпечних тенденцій, які можуть створити пряму або опосередковану загрозу функціонуванню підприємства. Разом із тим така система дозволяє ідентифікувати додаткові можливості для розвитку господарюючого суб'єкта. Саме на її базі формується комплексна система управління ризиками, що включає визначення ризикових факторів, їх оцінювання та розробку заходів нейтралізації.

Формування системи раннього попередження може бути представлено як послідовність кількох етапів. Початковий етап передбачає окреслення сфер спостереження, тобто визначення об'єктів аналізу. Тут виділяють внутрішні та зовнішні напрями діагностики. Внутрішній аналіз охоплює фінансову, виробничу, збутову та організаційну складові діяльності підприємства. Зовнішній аналіз зосереджується на оцінці ринкового середовища, поведінки споживачів і конкурентів, макроекономічних умов та правових аспектів функціонування бізнесу.

Наступний етап пов'язаний із вибором індикаторів, які сигналізують про потенційне погіршення стану підприємства. До них можуть належати показники обсягів реалізації продукції, рівень витрат на одиницю продукції, параметри беззбитковості, ефективність покриття постійних витрат, продуктивність персоналу або коефіцієнти боргового навантаження. Саме ці показники формують основу аналітичного спостереження за динамікою діяльності.

На третьому етапі встановлюються орієнтовні значення та допустимі межі змін для кожного індикатора. Зокрема, визначається запас фінансової міцності підприємства, оцінюється продуктивність праці, необхідна для підтримання конкурентних позицій, а також параметри ліквідності та платоспроможності,

що гарантують стабільність діяльності. Крім того, розраховується частка ринку, достатня для досягнення планових фінансових результатів.

Четвертий етап передбачає постановку конкретних аналітичних завдань відповідним структурним підрозділам або експертним групам. На п'ятому етапі результати аналізу узагальнюються службами контролінгу, після чого формується рекомендації щодо використання сильних сторін підприємства та мінімізації слабких. Ці висновки стають основою для розроблення управлінських рішень. Завершальний етап має технічний характер і пов'язаний зі створенням інформаційної інфраструктури — каналів збору даних та передачі результатів аналізу керівництву.

Важливою функцією системи раннього попередження є також прогнозування можливості банкрутства підприємства. Таке прогнозування дозволяє завчасно розробити заходи протидії негативним тенденціям і запобігти поглибленню фінансових проблем.

У випадках, коли запобіжні заходи не дали результату або взагалі не застосовувалися, підприємство може опинитися на межі неплатоспроможності. Тоді одним із ключових інструментів антикризового управління стає фінансова санація. Її основною метою є компенсація поточних збитків, усунення причин їх виникнення, відновлення ліквідності, скорочення боргового навантаження, оптимізація структури капіталу та формування ресурсної бази для модернізаційних заходів виробничого характеру [29].

Процес організації санації передбачає реалізацію трьох взаємопов'язаних блоків: підготовку програми оздоровлення, проведення санаційного аудиту та здійснення управління санаційними заходами. Санаційний аудит, що проводиться незалежними аудиторськими структурами за ініціативою зацікавлених сторін, спрямований на визначення потенціалу підприємства щодо відновлення фінансової рівноваги та оцінку запропонованих стратегій оздоровлення [22].

Поняття санаційної спроможності характеризує здатність підприємства здійснити ефективне фінансове відновлення за рахунок наявних ресурсів та потенціалу. Вона базується на ринкових позиціях підприємства, його конкурент-

них перевагах, виробничо-кадровому потенціалі та наявності реалістичної стратегії розвитку. Економічними критеріями цієї спроможності виступають здатність підтримувати ліквідність, відновлювати прибутковість і забезпечувати конкурентоспроможність. При цьому орієнтація лише на короткострокове збереження платоспроможності не гарантує довгострокової стабільності.

Ключову роль у реалізації санаційних заходів відіграє ефективна організація управління процесом оздоровлення. З інституційної точки зору до цього процесу залучаються особи або організації, уповноважені здійснювати управління підприємством у період кризи. Оскільки причиною фінансових проблем часто стають управлінські помилки, існує потреба у зміні керівництва або передачі управлінських функцій зовнішнім фахівцям [3]. З функціональної точки зору менеджмент санації розглядається як система антикризових заходів, спрямованих на використання фінансових механізмів для відновлення платоспроможності.

Центральним завданням фінансового менеджменту під час санації є визначення потреб у фінансових ресурсах та забезпечення їх мобілізації. У практиці розрізняють два основні підходи до санації — без залучення нових коштів і з їх залученням. У першому випадку застосовуються внутрішні резерви, реструктуризація капіталу або перегляд боргових зобов'язань. У другому — використовується зовнішнє фінансування через інвестиції, емісію цінних паперів чи кредитування.

Нормативно-правове трактування санації визначено Кодексом України з процедур банкрутства [12], відповідно до якого вона розглядається як комплекс заходів, що здійснюються в межах провадження у справі про неплатоспроможність з метою відновлення здатності боржника виконувати свої зобов'язання, поліпшення фінансово-господарського стану та задоволення вимог кредиторів повністю або частково.

Нормативними правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати в план санації.

Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, змін форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів (рис. 3.2).

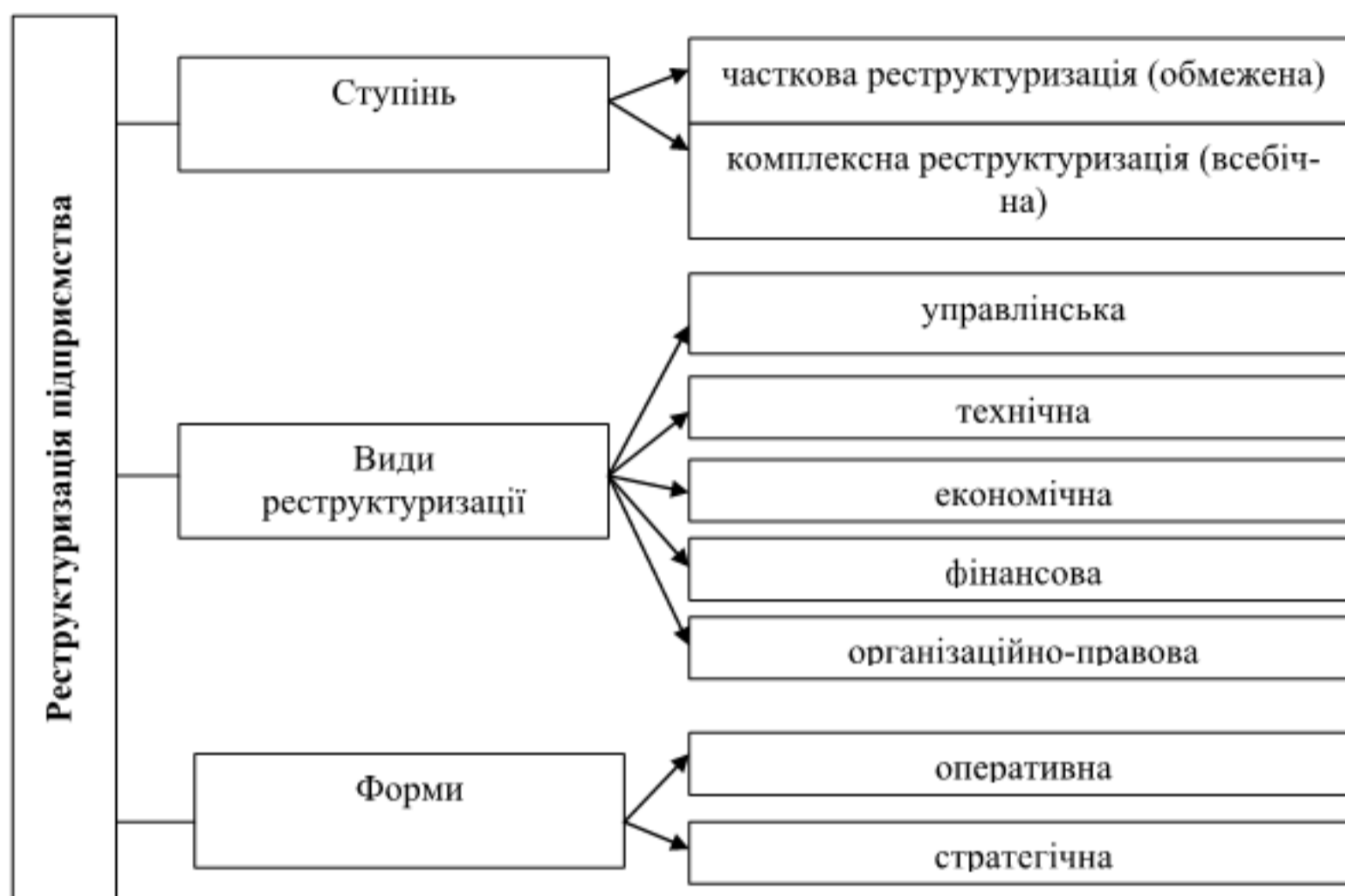


Рис. 3.2 Основні види і форми реструктуризації підприємств

Виділяють наступні форми проведення реструктуризації підприємств: реструктуризація виробництва; реструктуризація активів; фінансова реструктуризація; корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Визначення системи показників, порядку оцінювання підприємницького ризику та встановлення гранично допустимого його рівня є основною вироблення антиризикових заходів. Їх можна поділити на такі три основні групи: превентивні; обмежувальні; компенсуючі.

*Превентивними* називаються заходи, спрямовані на недопущення ризикованих ситуацій. Наприклад, обґрунтований вибір постачальників матеріально-технічних

ресурсів, який передбачає можливість зривів постачання, проведення комплексу профілактичних заходів щодо попередження передчасного непередбаченого виходу технологічного обладнання з ладу та ін. В управлінні ризиком ці заходи є першочерговими, оскільки дають змогу уникнути втрат, які можуть спричинитися реалізацією ризикованої ситуації.

Об'єктом превентивних заходів виступають ризиковані ситуації. Превентивні заходи поділяють на універсальні і спеціальні.

До універсальних належать заходи щодо різних видів ризиків, які за своєю сутністю мають однаковий характер впливу. Наприклад, розроблення різних нормативно-регламентуючих документів (розпоряджень, наказів, постанов, планів-графіків виконання робіт, інструкцій тощо), забезпечення дотримання трудової, виробничої та технологічної дисципліни працівниками за допомогою використання системи стимулів (матеріальних, моральних) і примусів [16].

Спеціальні превентивні заходи спрямовані на недопущення окремих видів підприємницького ризику, пов'язаного з можливим зростанням цін, падінням ділової активності [16].

*Обмежувальні* антиризикові заходи – це заходи, спрямовані на стримування розвитку ризику та зменшення розміру втрат від появи ризикованих ситуацій, яких не можна уникнути.

Об'єктом обмежувальних заходів є безпосередньо розмір втрат. Прикладом може бути розроблення плану дій у відповідь на зміну поведінки конкурентів на ринку, рівня цін, попиту тощо.

*Компенсуючі* антиризикові заходи мають на меті покриття (повністю або частково) втрат від ризику.

Вони є третинними, тобто починають діяти, коли превентивні й обмежувальні заходи не дають належного результату. Їх об'єктом є та частина втрат, яка може відшкодуватися за рахунок розроблення і впровадження відповідних заходів. До компенсуючих заходів належать страхування майна підприємства страховими компаніями, створення фонду самострахування, хеджування господарських операцій.

У світовій практиці існує безліч різних шляхів і способів зниження ризику, найпопулярнішими з яких є страхування, диверсифікація, передача ризику, лімітування, збір додаткової інформації, забезпечення якості виготовленої продукції, перевірка партнерів по бізнесу, бізнес-планування, підбір персоналу підприємницької організації, організація захисту комерційної діяльності підприємства [22].

Диверсифікація ризику – це метод зниження ризику через розподіл його між декількома ризикованими товарами.

Об'єднання ризиків – це метод, спрямований на зниження ризику через перетворення випадкових збитків у відносно невеликі постійні витрати. Останні становлять основу страхування.

Розподіл ризику відбувається під час розробки фінансового і плану підприємницького проекту, підготовки контрактів, угод. Значно зменшує потенційний ризик детальна розробка бізнес-плану та прогнозування підприємницької діяльності.

Зменшення рівня ризику господарських операцій досягають за рахунок кращого вивчення надійності юридичних осіб, з якими певне підприємство має ділові контакти. Такі чинники, як фінансовим стан партнера, його юридична форма, якість керівництва, положення на ринку та багато інших, визначають її міру: чим надійність вища, тим рівень ризику буде меншим.

Отже, здійснюючи господарські операції з іншими підприємствами, підприємство має знати, наскільки ризиковано мати з ними справу, яка гарантія виконання домовленостей у встановлені терміни та в повному обсязі.

Страхування у традиційному розумінні слова полягає в акумулюванні фінансових ресурсів підприємств з метою відшкодування їм втрат від ризику. Воно має на меті забезпечити страховий захист фірм у вигляді повного або часткового відшкодування втрат, заподіяних ризикованими ситуаціями.

Хеджування – це страхування від втрат, зумовлених несприятливою зміною цін на товари у майбутньому.

Оснoву хеджування становлять ф'ючерсні контракти. Вони є формальною угодою, за якою продається або купується певна кількість товару за визначеною ціною для передачі його згодом у встановлений час. Основними показниками такого контракту є зафіксована ціна товару і обумовлений термін його поставки.

Одним із можливих шляхів зменшення втрат від ризику є самострахування. Воно пов'язане зі створенням спеціального централізованого резервного фонду.

Під інвестиційною привабливістю підприємства розуміють доцільність вкладання в нього вільних грошових коштів. Вона аналізується як зовнішніми суб'єктами, з метою вибору найкращого варіанта вкладання коштів, так і самим господарюючим суб'єктом. Кожне підприємство повинно виявити свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій.

Аналіз ТОВ «ЮЛІОС АГРО» виявив декілька слабких сторін підприємства. Тому для покращення інвестиційного іміджу фермерського господарства необхідно вказати напрямки покращення показників інвестиційної привабливості.

Аналіз валюти та структури балансу ТОВ «ЮЛІОС АГРО» у цілому показав хороші результати. Негативно можна оцінити значне (на 260 тис. грн) зростання іншої поточної дебіторської заборгованості. Прискорити погашення дебіторської заборгованості можна шляхом: ознайомлення з фінансовим станом покупця та набуття впевненості щодо його подальшої платоспроможності; своєчасне оформлення розрахункових документів; застосування попередньої оплати; застосування вексельної форми оплати; удосконалення розрахунків.

Згідно з проведеними розрахунками найбільш оптимальною структурою капіталу визнано структуру з часткою позикового капіталу 20 %. За такої структури фінансова ефективність діяльності підприємства вважається найвищою.

Аналіз позикових коштів виявив, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» використовує у своїй діяльності тільки забезпечення наступних витрат і платежів (тобто цільове фінансування), розмір якого щороку збільшується. Так, у 2024 році по

відношенню до 2021 року цільове фінансування збільшилося на 1491,5 тис. грн, або у 2,4 разів. У складі позикових коштів питома вага цільового фінансування складає 100%.

Щоб підприємство мало позитивний інвестиційний імідж, воно обов'язково повинно бути платоспроможним. Тому керівництво повинно слідкувати за підтриманням платоспроможності на високому рівні.

Аналіз платоспроможності та ліквідності виявив, що баланс ТОВ «ЮЛІОС АГРО» не є ліквідним. Керівництву треба звернути на це увагу і з'ясувати причини такого негативного становища. Ситуацію можна покращити через збільшення частки ліквідних активів, тобто грошових коштів на розрахунковому рахунку.

Одним з напрямків покращення інвестиційної привабливості є покращення показників рентабельності. Рентабельність загального капіталу можна покращити зменшуючи частку активів які не приносять прибутку, їх можна здати в оренду або реалізувати.

Поряд з віддачею капіталу його обертання є одним із важливіших показників, що характеризує інтенсивність використання засобів підприємства.

На ТОВ «ЮЛІОС АГРО» згідно аналізу обертання оборотного капіталу уповільнилося обертання дебіторської заборгованості у наслідок її стрімкого приросту. Ситуацію можна покращити такими шляхами: своєчасним відвантаженням продукції та оформленням документів; вивченням платоспроможності покупців і замовників, своєчасними заходами із стягнення дебіторської заборгованості; інтенсифікацією виробництва; повнішим і раціональнішим використанням земельних, трудових і матеріальних ресурсів; правильною організацією роботи щодо матеріально – технічного забезпечення; недопущенням створення надлишкових і непотрібних запасів; недопущенням відволікання коштів у дебіторську заборгованість; скороченням термінів обертання по всіх фазах кругообігу засобів.

Висока фінансова стійкість підприємства – об'єкта інвестування чи не найважливіший чинник що впливає на прийняття рішення потенційним інвестором.

Тому зміцнення фінансової стійкості має важливе значення для покращення інвестиційної привабливості. Фінансову стійкість можна покращити збільшуючи розмір власного оборотного капіталу та зменшуючи поточні зобов'язання.

### Висновки до розділу 3

Для забезпечення належного рівня фінансової стійкості підприємства воно повинно мати достатньо власних ресурсів, мати змогу погасити короткострокові та довгострокові зобов'язання. Оцінивши наявність власних оборотних коштів ТОВ «ЮЛІОС АГРО», можна сказати, що господарство має в своєму розпорядженні достатній розмір власних оборотних коштів. Розрахунки коефіцієнта забезпечення матеріальних запасів власними коштами показали, що в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» за весь період дослідження матеріальні запаси покриті власними коштами повністю – на 100%.

Спрогнозувати та визначити оптимальний обсяг виробництва можна декількома способами: бухгалтерсько-аналітичний; графічний; статистичний. Здійснивши зіставлення граничного доходу і граничних витрат бухгалтерсько-аналітичним способом, визначили, що найвигідніший об'єм виробництва ТОВ «ЮЛІОС АГРО» при 7 тис. од. Т.б. підприємству вигідно виготовляти продукцію до 7 тис. од., але понад цю величину виробництво неефективно.

Розуміння того, що будь-яке підприємство може стати банкрутом, керівництву потрібно розуміти, які чинники і джерела ризику можуть посприяти цьому. Врахування таких чинників дає змогу розробляти систему попереджувальних заходів щодо зменшення їх негативного впливу на результати діяльності підприємств. Елементом антикризового фінансового управління є фінансовий контролінг із застосуванням системи раннього попередження та реагування. Ще одним інструментом, за допомогою якого можна уникнути банкрутства та ліквідації – фінансова санація, яка допомагає зберегти ліквідність та платоспроможність підприємства, покращити структуру

капіталу та сформувати фонди фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Реалізація визначених завдань кваліфікаційної роботи дають підстави зробити наступні висновки:

1. Своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства дає бачення майбутнього розвитку, виявлення загроз та ризиків попередньої діяльності, врахування їх у майбутніх планах та потенційному збільшенню прибутку. Все це можна врахувати та визначити за допомогою своєчасного й об'єктивного фінансового аналізу. Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і кризовим. Він залежить від результатів його виробничої, комерційної й фінансової діяльності. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами. Фінансовий аналіз, зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, поділяється на фінансовий та управлінський. А також розрізняють зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз.

2. В практиці господарської діяльності підприємств для оцінки фінансового стану використовуються три основних методологічних підходи: експрес-оцінка; розгорнута оцінка; оцінка на основі інтегрованого показника фінансового стану. Якісні характеристики діяльності підприємства у науковій літературі ґрунтуються на основі відповідних концептуальних структур. Теоретична структура (У. Бівер) заснована на русі грошових коштів. Конструкція моделі неспішної фірми М. Блюма представляє уявлення про фірму як резервуар фінансових ресурсів з імовірністю невдачі в термінах очікуваного руху грошових коштів. Концепція, на якій ґрунтується теорія краху азартного гравця (gambler ruin model – GRM) полягає в тому, що фірма продовжує діяти, доки її чиста вартість не буде нульовою, далі вона стане неплатоспроможною. Класичними вважаються методи У. Бівера і Е. Альтмана, які застосовують відповідно одноваріантний та багатоваріантний

дискримінантний аналіз. Лінійна модель Z-оцінки Е. Альтмана стала стандартною протягом десятиліття і все ще широко використовується через її простоту.

3. Аналіз фінансового стану підприємства на основі агрегованої оцінки дозволяє оцінити достовірність поточного фінансового обліку та звітності, створює базу для висунення гіпотез про закономірність та можливість нестійкого фінансового стану. Для цього визначаються кількісні та якісні показники; загальні та специфічні; первинні, похідні та синтетичні (інтегральні); абсолютні й відносні. Застосування методики агрегованої оцінки фінансового стану підприємства складається з декількох етапів. На першому етапі відбираються показники, по яких буде розрахована агрегована оцінка фінансового стану підприємства та розробляється анкета для опитування експертів. Далі розробляється репрезентативна з погляду якості й кількості група експертів. На етапі обробки експертизи відбувається визначення погодженості думок експертів. Далі відбувається виявлення максимально і мінімально припустимих значень показників, а також коефіцієнтів ваги показників у групі й груп показників в агрегованій оцінці. Наступним етапом є безпосередньо розрахунок агрегованої оцінки фінансового стану підприємства й інтерпретація результатів розрахунків.

4. ТОВ «ЮЛІОС АГРО» має зерновий напрямок спеціалізації з поглибленим вирощуванням соняшнику, який в структурі товарної продукції в середньому складає – 30,8%, пшениця озима – 57,7%. Крім того підприємство займається посередницькими послугами при купівлі-продажу продукції сільського господарства, хлібобулочною, круп'яною, масложировою, комбікормовою промисловістю. В ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відбулися значні структурні зміни в структурі майна. Найбільшу питому вагу за аналізований період мають оборотні активи – 71,6% у 2021 році, 91,5% у 2022 році, 94,2% у 2023 році та 97,5% у 2024 році. Що стосується джерел формування майна ТОВ «ЮЛІОС АГРО», то вони сформовані фактично за рахунок цільового фінансування. Їх питома вага у 2021 році склала 90,9%, у 2022 році – 86,6%, у

2023 році – 86,9% та у 2024 р. – 72%, що на 1491,5 тис. грн більше базового рівня. Аналіз розміру оборотних активів та їх структури в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» показав, що вони складаються в основному із незавершеного виробництва – 80,8% та готової продукції – 10,7%. В 2024 році в їх складі з'явилась дебіторська заборгованість та грошові кошти (їх частка у структурі складає 7,6% та 0,9% відповідно).

5. Здійснивши оцінку ліквідності та фінансової стійкості товариства, можна зробити висновки, що коефіцієнт автономії за весь період дослідження (2021-2024 роки) має тенденцію зростання. Значне збільшення його значення відбулося в 2024 році по відношенню до 2023 року – більш як у 2 рази. Це свідчить, що ТОВ «ЮЛІОС АГРО» щорічно збільшує частку власного капіталу у загальній вартості свого майна. Коефіцієнт фінансової стійкості має стійку тенденцію. Розмір частки стабільних джерел фінансування (власного капіталу та цільового фінансування) у їх загальному обсягу складає 100%.

6. Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу. Так, коефіцієнт оборотності активів збільшився за 2021-2024 рр. у 2 рази (з 0,58 до 1,16). Зміна відбулася як за рахунок збільшення доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) – у 5,2 рази, так і за рахунок збільшення суми активів – у 3,3 рази. Зростання коефіцієнту оборотності готової продукції у 2024 році є позитивною тенденцією, і при цьому ці зміни є значними. Причому, в порівнянні з 2021 роком, даний показник зріс у 7,5 разів. За рахунок відсутності кредиторської заборгованості в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» тривалість фінансового циклу дорівнює значенню операційного циклу, який за чотири роки проведеного аналітичного дослідження зменшився на 28,6%, або на 124 дні. Протягом періоду дослідження на фоні загальної прибуткової діяльності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» відзначається покращення ефективності використання підприємства майна і джерел його формування. В 2024 році із 100 грн, які вкладені в активи, підприємство одержало прибуток більше на 31,22 грн ніж у 2021 році.

7. Для розширення зони фінансової стійкості господарства пропонується щороку проводити оцінку ділової активності підприємства, оскільки вона є головною умовою розвитку та стабільності фінансової стійкості. Оскільки, під час поточного аналізу в якості критеріїв ділової активності найчастіше використовують такі показники, як обсяг реалізації продукції, товарів, надання послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства, і при цьому, обов'язково враховують, так зване, «золоте правило» економіки підприємства – прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Нами було оцінені вищенаведені критерії ділової активності ТОВ «ЮЛІОС АГРО» і встановлено, що за усіма параметрами його діяльності зазначені умови виконуються в повному обсязі. Це свідчить про те, що ресурси підприємства використовуються ефективно, за рахунок інтенсивного збільшення прибутку відбувається відносне зниження витрат виробництва, відповідно економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи показників більші за 100%.

8. Рівень платоспроможності напряму залежить від розміру прибутку, отриманого підприємством в процесі фінансово-господарської діяльності. Нами пропонується щорічно визначати розмір запасу фінансової стійкості підприємства за допомогою маржинального доходу та розподілу витратної частини на постійну і змінну їх частину. Так, дослідження показали, що на початок 2024 р. для покриття всіх витрат ТОВ «ЮЛІОС АГРО» необхідно було реалізувати продукції на суму 301,5 тис. грн, а на кінець періоду – 974,4 тис. грн. При цьому спостерігається збільшення порогу рентабельності на 587,31 тис. грн, що оцінюється позитивно. Фактично виручка на початок 2024 р. складала 1641,5 тис. грн, на кінець – 3444,1 тис. грн, що вище порогу рентабельності на 1483,31 тис. грн та 2698,6 тис. грн відповідно. Дохід від реалізації продукції може зменшитися ще на 78,35% і тільки тоді рентабельність дорівнюватиме нулю. Хоча на кінець 2024 року зона фінансової незалежності ще залишається на досить високому рівні (78,35%) керівництву ТОВ «ЮЛІОС АГРО»

необхідно звернути увагу на зменшення показника зони фінансової незалежності.

9. Для підвищення показників інвестиційної привабливості та попередження банкрутства в ТОВ «ЮЛІОС АГРО» необхідно розробити систему попереджувальних заходів щодо зменшення їх негативного впливу на результати діяльності підприємства. А саме, проводити зовнішню та внутрішню діагностику фінансової, виробничої та збутової ситуації умов діяльності підприємства; визначати індикатори попередження негативного процесу через показники обсягу реалізації, затрат на одиницю реалізованої продукції, точки безбитковості, покриття постійних витрат, продуктивності праці, коефіцієнту заборгованості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. 9. С. 92.
2. Акімова Л. М., Герман М. В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 17. С. 44-48.
3. Біляк Ю. В., Старюк В. В. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу. *Ефективна економіка*. 2022. № 7.
4. Біланчук І.М. Оцінка інформаційно-аналітичного забезпечення системи фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка*. 2024. № 34. С. 26-32.
5. Бурковська А.В., Соловійов О.Ю. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану підприємства. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/073.pdf>. (дата звернення: 04.02.2026).
6. Демчук Н. І., Халатур С. М., Хідірян М. О. Теоретичні основи аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2017. 9. С. 396-400. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/9\\_ukr/68.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/68.pdf) (дата звернення: 12.02.2026).
7. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Електрон. вид. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2023. 238 с.
8. Іванов М. Управління фінансовою стійкістю підприємств пакувальної галузі в сучасних умовах: виклики та можливості. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2024. 3(75). <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-75-156-164>
9. Ізюмська В., & Нікульшина А. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. 34. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-26>

10. Клімович І. М., Татієвська К. А. Деякі питання сутності та оцінки фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018 р. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2018/64.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/64.pdf)

11. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 392 с.

12. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2019. № 19. Ст.74.

13. Костенко Ю., Короленко О., & Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. 43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-7>

14. Кушнір Н. Б., Мельник М. В. Практичний інструментарій діагностики фінансового стану підприємства. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2023. Вип. 1. С. 66-76.

15. Леонова Б., Островська О., & Круш В. Підвищення стійкості фінансового стану суб'єктів малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. 56. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-65>

16. Магопець О. А., Шалімова Н. С., Черновол О. М. Фінансовий аналіз : видання 2-ге виправлене і доповнене. Кропивницький : ЦНТУ. 2022. 230 с.

17. Малій О. Г., Ріяка Т. Ю. Прогнозування фінансового стану підприємства та діагностика банкрутства. *Креативний простір*. 2023. №11. С. 55-57.

18. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.98 № 759/10/20-2117.

19. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.2008 р. № 22.

20. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій : Затв.

наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 27.06.97 р. № 81.

21. Микитюк П. П., Микитюк Ю. І., Завитій Я. М. Методика аналізу та управління ефективністю використання виробничих ресурсів організації. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32 № 4. С. 217-228. URL: <http://econa.wunu.edu.ua/index.php/econa/article/view/5108> (дата звернення: 12.02.2026).

22. Москаленко В.П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 6. С.180-192.

23. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту економічних систем: проблеми і шляхи розвитку : колективна монографія / За ред. проф. Куцика П.О. та проф. Яремка І.Й. Львів : Растр-7, 2024. 443 с.

24. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 9. С. 92-100.

25. Петрова В. Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз». Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 138 с.

26. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна від 26.01.2001№ 49/121.

27. Радзіховська Ю. М., Саранюк С. С. Удосконалення процесу діагностики фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2023. № 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2023\\_12\\_55](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_12_55) (дата звернення: 12.01.2026).

28. Румик І., & Пилипенко О. Фінансове забезпечення підприємств: можливості використання когнітивного моделювання. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. 2(66). DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-66-44-52>.

29. Румик І., & Пилипенко О. Антикризове управління при реалізації санаційних заходів підприємства. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2021. 3(63). <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-63-51-60>
30. Румик І. Контролінг у системі управління фінансовою безпекою підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2020. 4(60). <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-60-47-56>
31. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 668 с.
32. Самодай В. П., Машина Ю. П., Нечвоглод І. В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2022. Вип. 1. С. 145-149.
33. Смирна О. В., Бай С. П. Діагностика фінансового стану підприємства: сутність та значення. *Grail of Science*. 2024. № 35. С. 45-48.
34. Слав'юк Р. А., Шкварчук Л. О. Фінансовий аналіз комерційної діяльності підприємства : навч. посіб. Львів : Простір-М, 2021. 304 с.
35. Степаненко О., & Канельська А. Фінансова стійкість підприємств в період воєнного стану: ризики, загрози, шляхи їх подолання. *Підприємництво та інновації*. 2024. 33. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/33.21>
36. Ткаченко І. П., Фрунза С. А., Штець Т. Ф. Фінансовий аналіз : навч. посіб. ; Екон.-технол. ін-т ім. Роберта Ельворті (ЕТІ). Кропивницький : ЕТІ, 2023. 345 с.
37. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / уклад. Н. Л. Марусяк ; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : ЧНУ : Рута, 2020. 171 с.
38. Флис А. Планування та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 4. С. 548-556. <https://doi.org/10.35774/>
39. Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Суліменко Л. А. Фінансовий аналіз : підручник. Вид. 5-е, доповнене. Житомир : ПП «Рута», 2012. 609 с.
40. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.