

**Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут новітніх освітніх технологій
Кафедра бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу**

Романюк Вікторія Валеріївна

**Управління фінансовим станом підприємства
засобами фінансової діагностики / Management of the enterprise's
financial position by means of financial diagnostics**

спеціальність: 071 – Облік і оподаткування
освітньо-професійна програма – Бізнес-аналітика та управління
інноваційними системами

Кваліфікаційна робота

Виконала студентка групи
ОБАзм – 21 В.В. Романюк

Науковий керівник:
к.е.н., доцент І. М. Белова

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри Р. Ф. Бруханський

ТЕРНОПІЛЬ – 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Теоретичні основи сутності фінансового стану підприємства	6
1.2. Основні елементи та засоби забезпечення функціонування фінансового стану підприємства	11
1.3. Інструменти управління фінансовим станом підприємства	17
Висновки до розділу 1	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ	27
2.1. Особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства	27
2.2. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор»	33
2.3. Оцінка фінансового стану підприємства засобами фінансової діагностики	39
Висновки до розділу 2	47
РОЗДІЛ 3. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ	48
3.1. Напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства	48
3.2. Застосування матриці фінансової стійкості в управлінні фінансовим станом підприємства	54
3.3. Моделювання розвитку підприємства і його роль в управлінні підприємством	58
Висновки до розділу 3	63
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67

ВСТУП

Актуальність теми. Фінансовий стан є результатом діяльності і найбільш узагальнюючим показником, який характеризує ефективність роботи підприємства, його структурних підрозділів і напрямків його діяльності. Цей показник узагальнює виробничо-господарські аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання виробничого капіталу, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції.

Фінансовий стан характеризує комплексний характер економічної ефективності господарювання підприємства, при умові його позитивного значення (прибуток) – він слугує джерелом розширеного відтворення виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства та платежів до бюджету держави. Чим вищий прибуток, тим більше унікальних та інноваційних можливостей у підприємства поновлювати свою матеріальну базу, розвивати нові виробничо-комерційні програми, нові напрямки діяльності.

У розробку питань управління фінансовим станом підприємства засобами фінансової діагностики значний внесок зробили вчені: Х. Андерсен, І.А. Белобжецький, Ф. Вуд, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, Р. Ентоні, В.М. Жук, Г.Г.Кірейцев, Д. Колдуелл, П.О. Лайко, В.Г. Лінник, Б. Нідзл, В.М. Пархоменко, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Ч.Хонгрэн, Дж. Фостер.

Однак, більшість досліджень були присвячені в основному питанням формування і розрахунку складових фінансового стану, а не безпосередньо їх визначенню, управлінню та запобіганню.

Актуальність викладених аспектів, недостатньо глибоке їх теоретико-методичне дослідження, відсутність практичних рекомендацій щодо раціональним управлінням фінансовим станом підприємства засобами фінансової діагностики в господарській діяльності сучасних переробних компаній спонукало та обумовило вибір теми кваліфікаційної роботи, її мету та

основні напрямки.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є всебічне вивчення і дослідження особливостей управління фінансовим станом підприємства засобами фінансової діагностики.

У відповідності до мети встановленого дослідження в кваліфікаційній роботі поставлені такі завдання:

- узагальнити і систематизувати зміст, теоретичні основи сутності фінансового стану підприємства;
- уточнити специфічні особливості основних елементів та засобів забезпечення функціонування фінансового стану підприємства;
- визначити інструменти управління фінансовим станом підприємства;
- розкрити особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства;
- проаналізувати результати фінансово-господарської діяльності компанії;
- оцінити фінансовий стан підприємства засобами фінансової діагностики;
- запропонувати напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства;
- обґрунтувати застосування матриці фінансової стійкості в управлінні фінансовим станом підприємства;
- змодельовати розвиток підприємства на перспективу.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ТОВ «Радивилівський елеватор», явища і процеси, що визначають його фінансовий стан засобами фінансової діагностики.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та організаційні аспекти щодо формування й аналізу показників фінансового стану компанії.

Методи дослідження включають загальнонаукові та спеціальні методичні прийоми економічної науки. Для досягнення мети та розв'язання поставлених завдань використано комплексний методичний інструментарій,

зокрема: абстрактно-логічний метод (при вивченні теоретичних підходів щодо фінансового стану в досліджуваному підприємстві), монографічний (для уточнення сутності відповідних категорій), економіко-статистичний (при виявленні тенденцій та закономірностей розвитку фінансового стану), графічний (для наглядного виявлення динаміки основних показників, що використовуються при оцінюванні фінансового стану).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

У відповідності до мети встановленого дослідження в кваліфікаційній роботі поставлені такі завдання:

– узагальнено і систематизовано зміст, основи сутності фінансового стану підприємства, специфічні особливості основних елементів та засобів забезпечення його функціонування;

– визначено інструменти управління та особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства;

– проаналізовано результати фінансово-господарської діяльності компанії, оцінено фінансовий стан підприємства засобами фінансової діагностики;

– запропоновано напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства та змодельовано його розвиток на перспективу.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих в кваліфікаційній роботі елементів, підходів і методик до управління фінансовим станом підприємства засобами фінансової діагностики. Сформовані результати дослідження розвивають теорію і практику управління фінансовим станом підприємства засобами фінансової діагностики.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення кваліфікаційної роботи апробовано 20 травня 2022 року на Національній науково-практичній конференції студентів і молодих вчених. За результатами участі в конференції опубліковані тези доповідей:

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні основи сутності фінансового стану підприємства

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив підвищення ролі фінансових важелів та інструментів. Фінанси підприємств стали основним показником, що характеризують кінцеві результати своєї виробничо-господарської діяльності. Кількісні та якісні параметри фінансового стану підприємства визначають його місце на ринку та здатність функціонувати в конкурентному та волатильному економічному просторі. Усе це призвело до підвищення ролі управління фінансами у процесі управління підприємством. Однією з найважливіших умов успішного управління фінансами підприємства є аналіз та оцінка його фінансового стану, як відображення його успішності та динамізму ділової кон'юнктури.

«Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність» [22, с. 23]. «Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їх розміщенні і ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю» [48, с. 344].

Доведено, що фінансовий стан компанії може бути стійким, нестійким і кризовим. «Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його достатній фінансовий стан» [62, с. 442].

«Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності» [1, с. 269]. «Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на

фінансовий стан підприємства» [10, с. 99]. «І навпаки, у результаті недовиконання плану по виробництву і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і як наслідок – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності» [12].

Фінансовий стан підприємства здійснює безпосередній вплив на виробничу, організаційну й комерційну діяльність, забезпеченість підприємства матеріальними й фінансовими ресурсами, інноваційними технологіями й, у свою чергу, залежить від результатів виробничої та комерційної діяльності. «... він є синтетичним виразником виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства» [21, с. 107]. Тобто, аналіз фінансового стану підприємства є квінтесенцією всієї господарської діяльності, „лакмусовим папірцем” стану „фінансового здоров’я” для внутрішніх користувачів і „візитною карткою” для зовнішніх.

Далі необхідно дати визначення поняттю фінансовий стан. На сьогоднішній день різні автори дають різні визначення даного терміну. Якщо давати узагальнену характеристику терміну, що вивчається, то більшість економістів визначають «фінансовий стан» як економічний термін, який базується на ключових характеристиках складових фінансових ресурсів підприємства, які включають наступні показники: достатність фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства, їх структура, наявність, напрями розміщення та використання.

У таблиці 1.1 представимо найбільш популярні визначення терміна «фінансовий стан». У цій таблиці представлені сучасні особливості категорії «фінансовий стан» з позиції науковців та дослідників фінансово-економічної науки.

Так при визначенні суті фінансового стану підприємства в [2, 14] фінансовий стан зводиться тільки до наявності та використання оборотних коштів та фінансових ресурсів.

В [34, с. 18] при визначенні фінансового стану підприємства зі складу фінансових відносин виокремлені кредитні відносини.

Тлумачення змісту фінансового стану в літературних джерелах

Семантика	Джерело
«Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю параметрів, які виражають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів»	[3, с. 17]
«Сукупність параметрів, які виражають наявність, доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів, реальні та потенційні фінансові можливості»	[7, с. 15]
«Показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредиторської спроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами»	[16, с. 193]
«Здатність підприємства фінансувати свою діяльність»	[26, с. 44]
«Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, його наявні й потенційні фінансові можливості»	[35, с. 143]
«Забезпеченість або незабезпеченість підприємства грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями»	[37, с. 140]
«Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності»	[50, с. 48]
«Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, що відображають його здатність погасити боргові зобов'язання»	[53, с. 482]
«Фінансовий стан – це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу й здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності»	[56, с. 273]
«Визначається співвідношенням структур активів і пасивів, тобто засобів підприємства та їх джерел»	[54, с. 110]
«Фінансовий стан підприємства (ФСП) – це складна категорія, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообороту й здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку»	[58, с. 1113]
«Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів»	[59, с. 33]
«Система показників, що дають можливість оцінити наявність, розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів»	[60, с.32]
«Аналіз системи фінансових коефіцієнтів, їх критеріальних значень і інтегральних показників із метою встановити стійкість, надійність, платоспроможність підприємств, джерела покриття його активів, загрозу банкрутства ти ін.»	[65, с.174]

Якщо розглядати підходи досліджень до розкриття особливостей термінології «фінансовий стан», то цей термін ґрунтується на таких структурних елементах як: «фінансова стійкість» та «фінансове становище (стан)». Також необхідно відзначити той факт, що в цих дослідженнях переважає важливість включення до визначення «фінансового стану» таких показників як: платоспроможність, окупність витрат та погашення зобов'язань, здатність створювати новий продукт із наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід.

Таблиця 1.2

Групування підходів за класифікаційною ознакою терміна «аналіз фінансового стану»

Автор	Підходи авторів до поняття фінансового стану
Беззубко Л. В., Кулик О. А.	«найважливіша характеристика діяльності компанії, що відображає забезпеченість фінансовими ресурсами, доцільність та ефективність їх розміщення та використання, платоспроможність та фінансову стійкість» [4].
Борецька Н.П.	«характеристика фінансової конкурентоспроможності підприємства (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів та капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання» [8].
Вакульчик О.М.	«сукупність показників, що відображають здатність підприємства погасити свої боргові зобов'язання» [10].
Гогой І.Ю.	«цілі: отримання інформації про здатність заробляти прибуток...; формування інформації про майновий та фінансовий стан, тобто. про забезпеченість джерелами отримання прибутку» [13].
Отенко І. П.	«сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства» [34].
Проскуріна Н., Гнідкова А.	«економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу» [45].
Ткаченко М.І., Головчак О.Ф.	«фінансовий стан підприємства, що здійснює прояв у співвідношенні структур його активів та пасивів, тобто коштів підприємства та їх джерел» [52].

«Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових

коштів» [63, с. 412-413]. Тобто, фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності, які цікавлять не лише працівників підприємства, а й його партнерів, стейкхолдерів, контрагентів з організаційно-економічної діяльності, державні, фінансові та фіскальні органи.

Оцінка фінансового стану підприємства набуває дедалі більшого значення у зв'язку з кризовими явищами всесвітньої пандемії COVID-19, воєнної загрози тощо. Залежно від цілей користувачів, фінансовий стан оцінюється за різними критеріями. Для власників контрольних пакетів акцій та інвесторів найважливішим критерієм є ефективність вкладеного капіталу та його рентабельність. Кредиторів найбільше цікавить ліквідність підприємства, постачальників – його платоспроможність. Але незалежно від цілей багатьох можливих контрагентів підприємства цікавить його фінансова стійкість.

«Стійкий фінансовий стан в свою чергу здійснює позитивний вплив на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами» [44, с. 35]. «Тому фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності направлена на забезпечення планомірного надходження і використання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і залученого капіталу і найбільш ефективного його використання» [30, с. 36]. «Головна мета фінансової діяльності – вирішити де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва і отримання максимального прибутку» [23, с. 916].

«Баланс, який є основним документом про фінансовий стан підприємства складається на основі залишків по синтетичних рахунках, відображає його активи, зобов'язання та власний капітал на певну дату його діяльності» [25, с. 1055].

Отже, фінансовий стан підприємства відображає результати його виробничої, комерційної та господарсько-фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, це позитивно впливає на фінансове становище підприємства. І навпаки внаслідок недовиконання

проекту з виробництва та продажу продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення доходу (виручки), а також суми прибутку та як наслідок – погіршення фінансового стану підприємства та його платоспроможності. Стійке фінансове становище надає позитивний вплив щодо виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва важливими ресурсами.

1.2. Основні елементи та засоби забезпечення функціонування фінансового стану підприємства

Для того, щоб успішно функціонувати в сучасних умовах, підприємствам необхідно формувати та використовувати різні інструменти ефективного управління своєю фінансово-господарською діяльністю, невід'ємною частиною таких інструментів, що дозволяють оперативно приймати необхідні управлінські рішення, є процедури діагностики фінансового стану та фінансової стійкості. Процедури діагностики фінансового стану та фінансової стійкості включають різноманітні методи та засоби.

Фінансова стійкість – це економічна категорія, що виражає таку унікальну систему економічних відносин, у яких підприємство заздалегідь формує платоспроможний попит, здатний при збалансованому залученні кредиту раціонально забезпечувати за рахунок власних джерел активне інвестування і приріст оборотних засобів, створювати фінансові резерви, брати участь у формуванні ефективного бюджету власної діяльності. «Фінансова стійкість підприємства передбачає її здатність успішно розвиватися під впливом змін зовнішнього та внутрішнього середовища» [6, с. 292]. Таким чином, фінансова стійкість підприємства визначається впливом сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів.

Зовнішні чинники не залежать від підприємства, внаслідок чого воно не може впливати на них і повинне до них пристосовуватися. Внутрішні фактори є

залежними і тому підприємство за допомогою впливу на ці фактори може коригувати свою фінансову стійкість.

Першу групу факторів утворюють організаційно-управлінські, що визначають основні напрямки, цілі та стратегію розвитку підприємства. Організаційна структура визначається цілями підприємства та має забезпечувати безперервність виробничого процесу, впливати на характер структури управління, ефективність якої залежить від постійного її вдосконалення залежно від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Фінансова стійкість підприємства визначається рівнем та якістю менеджменту, що потребує постійного вдосконалення і має бути спрямований на забезпечення координації, взаємопов'язаності та інтегрування всіх функцій управління в єдине ціле.

«Важливу роль в забезпеченні фінансової стійкості підприємства відіграє формування культури підприємства та її репутація» [5, с. 17]. «Культура підприємства відображає його звичаї, заохочує певні норми поведінки персоналу і залучає потрібних працівників» [15, с. 53]. «Репутація підприємства, яку формують його партнери, співробітники, громадська думка, спонукає клієнта користуватися послугами саме цього підприємства» [26, с. 25].

«Друга група внутрішніх чинників, за допомогою яких можна підвищити фінансову стійкість підприємства, представлена виробничими чинниками, куди входять: обсяг, асортимент, структура, якість продукції; собівартість, забезпеченість основними оборотними коштами та рівень їх використання; наявність та ступінь розвитку інфраструктури; екологія виробництва» [24, с. 223].

Зростання обсягу виробництва, поліпшення її якості, зміна структури продукції безпосередньо впливають на результативність роботи підприємства, збільшення попиту неї та підвищення цін, результатом чого стає зростання прибутку підприємства і, отже, підвищення його фінансової стійкості.

Особливу увагу підприємствам слід приділяти визначенню оптимального обсягу необхідних оборотних засобів, тому що цей показник безпосередньо

впливає на кінцеві результати діяльності. У процесі задоволення потреби підприємства в необхідних оборотних коштах треба звертати увагу на якість оборотних засобів, що постачаються, їх асортимент, ритмічність поставок.

«Фінансово-економічні чинники утворюють третю групу чинників, вкладених у підвищення фінансової стійкості підприємства, що можливе за такими напрямками: постійний фінансовий аналіз діяльності підприємства; підвищення його платоспроможності; оптимізація структури майна та джерел його формування; оптимізація співвідношення власних та позикових коштів; підвищення прибутковості та рентабельності» [51, с. 65].

«Аналіз впливу сукупності факторів застосовується і до платоспроможності, що є зовнішнім проявом та найважливішою складовою фінансової стійкості підприємства» [46, с. 76].

Платоспроможність є результируючим станом фінансів підприємства, що визначається якістю його фінансових потоків. «У вітчизняній економіці спостерігається інтегруючий вплив негативних чинників на платоспроможність підприємства, відбувається трансформація впливу цих чинників на масову неплатоспроможність підприємств» [61, с. 189]. «У той самий час поточна платіжна спроможність підприємства впливає на увесь зовнішній макроекономічний простір, що відображається безпосереднім впливом на кожного учасника фінансових розрахунків» [9, с. 15].

Платоспроможність підприємства схильна до впливів, які генеруються як самим господарюючим суб'єктом, так і ззовні.

«Групу зовнішніх факторів, що впливають на платоспроможність підприємства, становлять: імпортоорієнтованість попиту, слабкість правового режиму, інфляція витрат, суперечлива державна фінансова політика, надмірне податкове навантаження, бюджетне недофінансування, пайова участь у капіталі підприємства» [27, с. 229].

«До внутрішніх чинників, які здійснюють дестабілізуючий вплив на фінанси підприємства, відносять: дисбаланс функціонально-управлінської конфігурації, неконкурентоспроможність продукції, неінтенсивний маркетинг,

нерентабельність бізнесу, знос основних засобів, неоптимальні борги та запаси, роздробленість статутного капіталу» [64, с. 137].

Отже, всі вищеперелічені чинники можуть послаблювати фінансову стійкість підприємства і знижувати його платоспроможність, особливо, якщо вплив внутрішніх доповнюється взаємодією із зовнішніми і навпаки. «Проте цей взаємозв'язок чинників може бути і сприятливим, зокрема на її фінансову стійкість і платоспроможність, з можливим регулюванням чинників самим підприємством» [57].

Залежно від факторів, що впливають на стійкість підприємства, її поділяють на внутрішню, зовнішню та «успадковану» стійкість.

«Внутрішня стійкість – це загальний фінансовий стан підприємства, у якому забезпечується стабільно високий результат його функціонування» [11, с. 59]. В основі її досягнення лежить принцип активного реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів.

«Зовнішня стійкість підприємства зумовлена стабільністю економічного середовища, у межах якого здійснюється його діяльність» [18, с. 35]. Вона досягається відповідною системою управління ринковою економікою в масштабах країни.

«“Успадкована стійкість” є результатом наявності певного запасу міцності підприємства, що захищає його від випадковостей та різких змін зовнішніх факторів та безпосередніх ризиків» [26, с. 123].

«Розрізняють також статичну та динамічну стійкість» [30, с. 38]. Першу ототожнюють із спокоєм, пасивністю, другу – зі стабільним розвитком підприємства. На наш погляд, найвищою формою стійкості є стійкість-опір. Це стан рівноваги підприємства, який зберігається, незважаючи на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, що виводять його із цього стану.

У деякій економічній літературі називають також загальну (цінову) та фінансову стійкість підприємства.

«Загальна стійкість підприємства – це рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення доходів над витратами» [35, с. 144].

Отже, фінансова стійкість є безпосереднім відображенням стабільного перевищення надходження коштів над їх витрачанням, забезпечує вільне маневрування грошима підприємства та шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції. Тому фінансова стійкість формується у процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є основним компонентом загальної стійкості підприємства.

Слід виділити декілька функцій забезпечення фінансової стійкості підприємства: цільову, спонукальну, регулюючу.

«Цільова функція пов'язана з критерієм ефективності системи, що регулюється фінансово-економічними відносинами – скороченням дефіциту фінансового потоку для динамічного розвитку виробництва та забезпечення відтворення робочої сили на економічно виправданому рівні» [45].

«Споживча функція орієнтує систему фінансового забезпечення на ефективну організацію виробничого процесу у реальному секторі економіки» [45].

«Регулююча функція реалізує потенційну можливість за скорочення дефіциту фінансового потоку формувати тенденцію до збільшення попиту» [45].

«Фінансова стійкість розглядається у взаємозв'язку з блоком регуляторів: ціноутворенням, податково-бюджетним регулюванням, кредитним ринком, управлінням витратами виробництва» [54, с. 66].

Оцінка фінансової стійкості підприємства є певною мірою новим явищем у вітчизняній економічній теорії та практиці. Її необхідність обумовлена насамперед переходом вітчизняної економіки до динамічних ринкових відносин, в умовах яких запорукою виживання підприємства є фінансова стійкість. Визначення меж фінансової стійкості належить до найважливіших економічних проблем, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до втрати платоспроможності і, зрештою, до банкрутства.

У зв'язку з цим, питання оцінки фінансової стійкості в умовах фінансової кризи, що різко загострилася під впливом пандемії Covid-19, воєнного стану

виходять на одне з перших місць в галузі управління фінансами українських підприємств. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, воно має низку переваг над іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і у підборі кваліфікованих кадрів. Чим вищою є стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим меншим є ризик опинитися на краю банкрутства.

Крім того, оцінка фінансової стійкості та платоспроможності є основним елементом аналізу фінансового стану, що є необхідним для контролю, який дозволяє оцінити ризик порушення зобов'язань за розрахунками підприємства.

«Стійкий фінансовий стан є результатом розумного, прорахованого управління всієї сукупності виробничої, фінансової діяльності підприємства на основі значної кількості показників, що характеризують виробничий потенціал, рентабельність, платоспроможність, ліквідність, використання ресурсів, фінансову стійкість, фінансові результати тощо» [17, с. 36]. Причому показники можуть мати нефінансовий рівень порівняно з встановленим критерієм, можуть зростати або зменшуватися, тому важко дати реальну оцінку фінансового стану без дієвої діагностики, моніторингу та аналізу.

«Ефективність економічного аналізу фінансового стану підприємства як сполучної ланки між фінансовим менеджментом і бухгалтерським обліком, з одного боку, та споживача інформації й фактором формування цільового інформаційного забезпечення процесу управління з іншого, значною мірою визначається емпіричним інформаційним забезпеченням» [54, с. 67]. Саме тому квантифікація інформаційного забезпечення фінансового менеджменту та раціональність прийняття на основі його ефективних управлінських рішень залежать від комплексності, обсягу, глибини та якості інформаційної системи, економічного аналізу, у просторі якої він і має проводитися.

1.3. Інструменти управління фінансовим станом підприємства

При розробці планів функціонування компанії на майбутні періоди управлінському персоналу підприємства необхідно враховувати поточну економічну ситуацію в країні, а також необхідно визначити фінансовий стан підприємства в поточний момент часу і на перспективні періоди. Для того, щоб оцінити фінансовий стан підприємства, необхідно вивчити сучасні тенденції розвитку галузі його діяльності.

Для того, щоб у майбутньому мати можливість підвищити ефективність своєї фінансово-господарської діяльності управлінського персоналу підприємства, необхідно постійно проводити аналіз і оцінювати його фінансовий стан.

«Процедури оцінки фінансового стану підприємства забезпечують відповідні фінансові служби необхідною інформацією для підвищення таких показників його фінансово-господарської діяльності, як: ліквідність, ділова активність, фінансова стійкість, платоспроможність» [36]. Також результати аналізу фінансового стану підприємства дозволяють визначити шляхи поліпшення його положення на визначеному ринку в залежності від специфіки його виробничої діяльності.

«Розвиток теорії та методології в сфері аналітичних досліджень призводить до виявлення нових категорій, напрямків, методик дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства» [46, с. 77]. В цей час велика увага приділяється вивченню сутності фінансової діагностики, систематизації її видів, способам організації та методам діагностики фінансового стану підприємства.

Традиційно при дослідженні та оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства використовувалися такі поняття, як економічний і фінансовий аналіз.

«Основна ціль фінансового аналізу та фінансової діагностики – це надання ефективних інструментів управління фінансово-господарською

діяльністю підприємства, здатних забезпечити попередження та подолати кризові ситуації, сприяти підвищенню фінансової стійкості, діловій активності, ефективності діяльності» [18, с. 35]. «Розробка сучасного теоретико-методичного підходу до фінансової діагностики на рівні підприємства залишається важливим завданням в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання» [54, с. 108].

Фінансовий аналіз і фінансова діагностика тісно пов'язані в єдиному процесі дослідження та управління фінансовою діяльністю підприємства.

«Діагностика визначається переважно декларативно, як сукупність методів і засобів комплексного дослідження / оцінки стану підприємства» [60, с. 30].

«Діагностика – це наука, що включає в себе теоретичний і методологічний апарат побудованого діагнозу; дослідження змін об'єкта діагностики в результаті внутрішніх і зовнішніх впливів; виявлення видів цих змін, процесів їх прояву, реакції об'єкта діагностики як системи на який-небудь вплив, що впливає на структурні та функціональні порушення» [65, с. 175].

Таким чином, аналіз авторських визначень показує багатоплановість формулювання відносно сутності та місця фінансової діагностики в системі економічних наук.

В широкому сенсі фінансова діагностика – це важливий елемент (етап) процесу дослідження та управління фінансовим станом і результатами фінансової діяльності підприємства, який неможливий без аналізу. Аналіз присутній на кожному етапі дослідження, а його результати дозволяють формувати висновки (постановка діагнозу), на підставі яких формуються управлінські рішення, що приводять до коригуючих дій щодо поліпшення фінансового стану, внесенню змін у фінансову політику підприємства, формуванню прогнозних рішень, ефективність яких також підлягає аналізу.

Методи та процедури проведення оцінки фінансового стану підприємства спрямовані на досягнення наступних основних цілей:

– визначення рівня або класу фінансового положення підприємства;

- виявлення трендів у фінансовому стані підприємства в просторово – тимчасовому розрізі;
- визначення основних внутрішніх і зовнішніх факторів, що здійснюють найбільший вплив на зміну фінансового стану підприємства;
- прогнозування перспективи виявлених тенденцій фінансового стану підприємства.

До сучасних особливостей процесу дослідження фінансового стану підприємства необхідно віднести і те, що даний процес можливо показати структурно у вигляді 3-х основних компонентів (рис. 1.1).

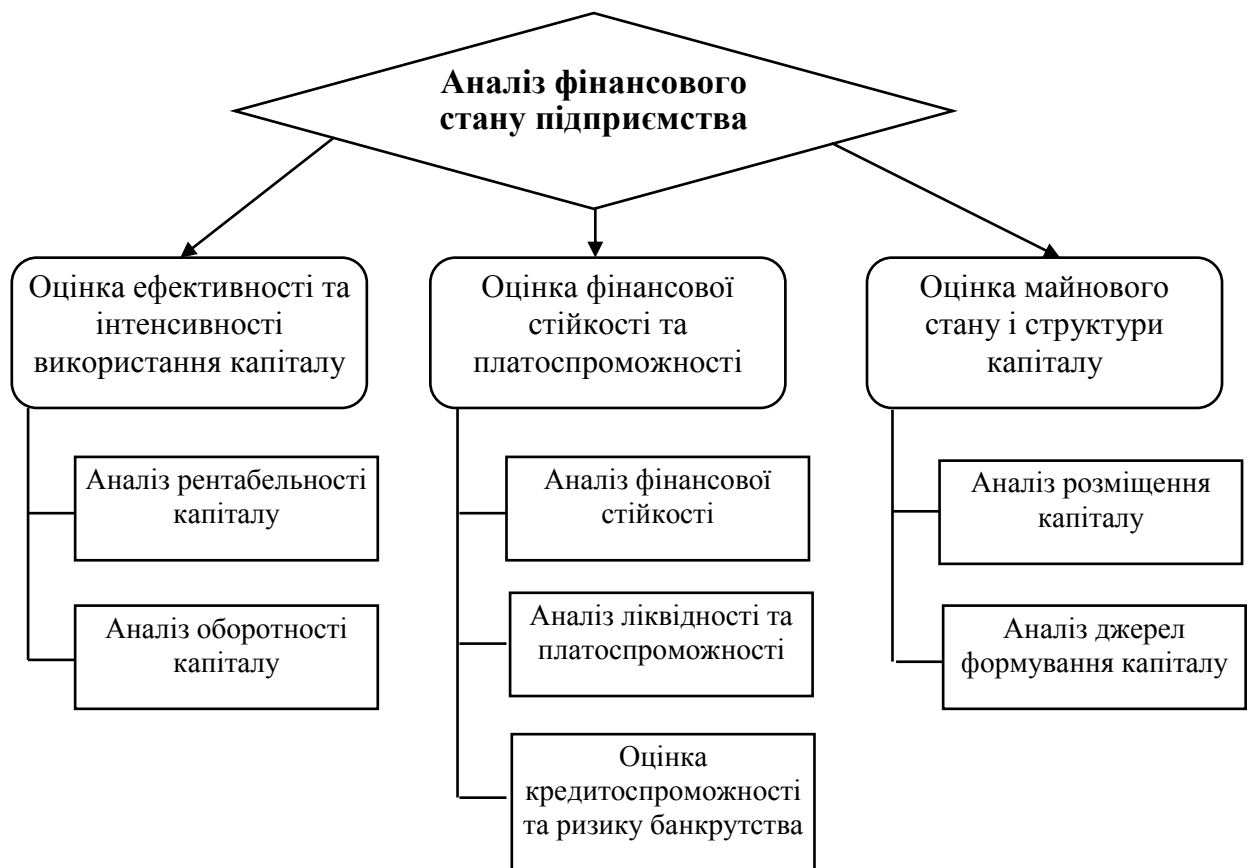


Рис. 1.1 Структурна візуалізація процедури проведення аналізу фінансового стану підприємства

«Результатом процедури проведення аналізу фінансового стану підприємства є отримання визначеної кількості найбільш інформативних показників, на основі яких визначається рівень фінансового стану підприємства» [23, с. 915]. «Рівень фінансового стану складається з наступних

елементів: стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан і кризовий фінансовий стан» [52]. Наприклад, показники результативного фінансового стану підприємства є такими показниками його фінансово-господарської діяльності як: тимчасове виконання своїх довгострокових зобов'язань, можливість своєчасно фінансувати свою діяльність.

«Оскільки аналіз фінансового стану підприємства є квінтесенцією у всій діяльності підприємства, то для аналізу може бути залучено досить широке коло джерел інформації» [63, с. 414]. Інформаційну базу для проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства можна систематизувати й виділити такі раціональні блоки (рис. 1.2).

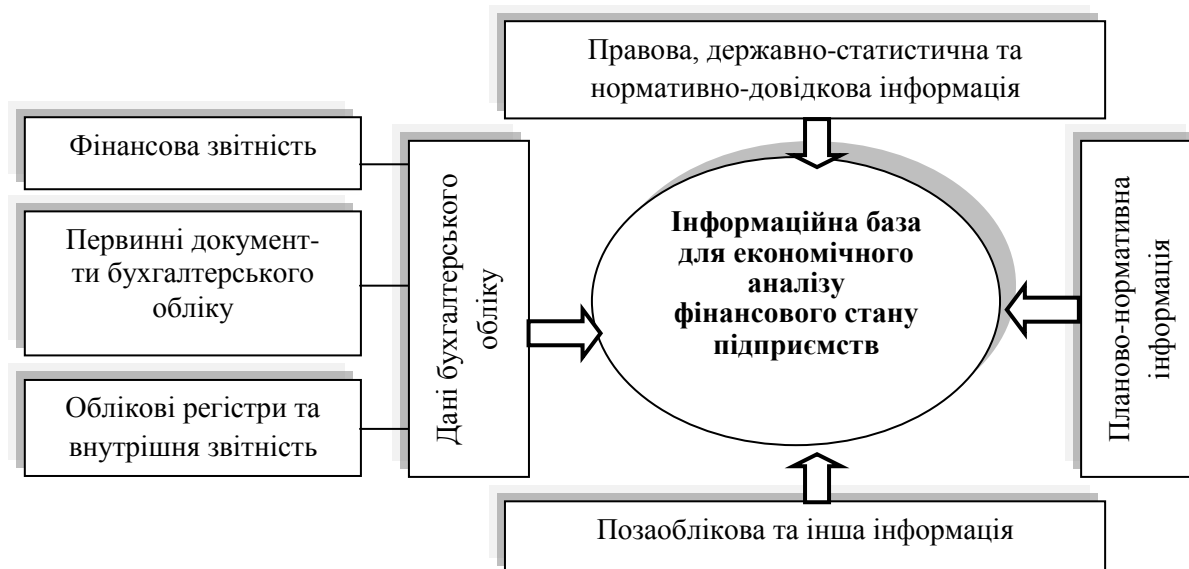


Рис. 1.2. Структура інформаційної бази для аналізу фінансового стану підприємства

«Включно для об'єктивності економічного аналізу фінансового стану підприємства й розуміння логіки побудови вихідної системи показників як повної комунікації, є якісна характеристика даних бухгалтерського обліку, до яких належать первинні документи бухгалтерського обліку, облікові реєстри й фінансова звітність» [65, с. 177].

У первинних документах міститься інформація про господарські операції, що фіксуються в цих документах, наприклад: виписки банку, накладні, податкові накладні та ін.

«В облікових реєстрах відображена загальна, за певними ознаками, інформація з первинних документів за період, наприклад: журнали-ордери, накопичувальні відомості й відомості про розподіл витрат, оборотна відомість, оборотно-шахова відомість, головна книга, інформація за окремими синтетичними й аналітичними рахунками бухгалтерського обліку. обліку та ін.» [16, с. 194].

«Фінансова звітність, визначена в П(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, відображає фінансовий і майновий стан підприємства, результати його діяльності за звітний період» [31]. Основною перевагою фінансової звітності, як важливої комунікації, є її аналітичні можливості. «Необхідність інформації про фінансовий стан підприємства, результати діяльності та зміни у фінансовому стані, обумовили визначення мети, відповідності фінансової звітності й принципів підготовки в П(С)БО 1» [31].

Інформаційні потоки за вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються за певними критеріями:

– «перший пов'язаний із відображенням того, у якому звіті буде наведено положення, - у балансі чи звіті про фінансові результати, тобто відповідність результатів господарських операцій визначену активів, зобов'язань, власного капіталу доходів, чи витрати, які наведені в П(С)БО 1» [31];

– «друга взаємодія з тими, чи результати господарської операції будуть відображені у фінансових звітах, чи в примітках до них. Тож мова йде лише при суттєвій інформації, або таку, яка може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності» [31].

Відповідно до закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [19] фінансова звітність включає: «баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до фінансових звітів» [19].

«Кожна форма фінансової звітності має певну інформативність і значимість, починає характеризувати той самий об'єкт, тільки з різних боків,

але в практиці економічного аналізу має пріоритетний баланс, після чого в агрегованому вигляді наведені показники інших звітів» [19].

«У балансі міститься інформація про його фінансову структуру (а звідси прогнозування потреби у позиціях, при розподілі доходів серед власників, а також при визначенні ймовірності залучення фінансів), економічні ресурси, які ним контролюються (спроможність підприємства генерувати грошові кошти та їх еквівалент у майбутньому), спроможність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання (ліквідність та платоспроможність), яка є необхідною для вивчення фінансового стану» [31].

За станом фінансового становища суб'єкту необхідно постійно спостерігати, щоб уникнути неблагоприятних наслідків для цього слід аналізувати показники моніторингу фінансового стану, які представлені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Система показників моніторингу фінансового стану суб'єкта

Вид моніторингу	Показник			
	Ліквідність та платоспроможність	Фінансова стійкість	Ділова активність	Фінансова результативність
Оперативний моніторинг (еженедельно)	1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.	Частота касових розривів	1. Темп зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей. 2. Співвідношення умов відстрочення платежу за дебіторською та кредиторською заборгованостями	Не розраховуються
Поточний моніторинг (місячно)	2. Наявність та рівень простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості	1. Співвідношення позикових та власних коштів. 2. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	Темп зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей.	Не розраховуються

Стратегічний моніторинг (ежеквартально)	Коефіцієнт термінової ліквідності.	1. Співвідношення позикових та власних коштів. 2. Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів. 3. Коефіцієнт автономії.	1. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1. Рентабельність власного капіталу. 2. Рентабельність продажів.
---	------------------------------------	---	--	---

Для забезпечення стабільного розвитку економічного суб'єкта необхідний постійний внутрішній контроль, який визначить та дозволить своєчасно усунути негативні явища. Дані функції виконує моніторинг, що дозволяє зібрати інформацію, виявити слабкі місця підприємства. Для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень правильно організований механізм проведення моніторингу фінансового стану дозволить швидко реагувати на ризики, що утворилися.

При різній поведінці показників важливе значення має кількісний вимір фінансового становища з урахуванням рейтингової оцінки.

Рейтингова оцінка фінансового становища може застосовуватися з метою класифікації підприємств із фінансових ризиків. Однак ця методика аналізу фінансового становища не враховує галузеві особливості. Для оцінки фінансового стану підприємства використовується широке коло показників, що характеризують його діяльність. Різноманітність цих показників ускладнює виявлення загальних тенденцій зміни фінансового становища компанії. Тому виникає необхідність об'єднати та систематизувати отримані дані. Для вирішення цього завдання використовується рейтингова оцінка. Вона дозволяє визначити фінансове становище компанії з допомогою синтезованого показника – рейтингу, що у балах, і віднести підприємство до певного класу.

Методика рейтингової оцінки фінансового стану підприємства включає:

- розробку системи оціночних показників платоспроможності;
- визначення критеріальних меж оціночних показників;

- ранжування оціночних показників;
- оцінку сумарної платоспроможності.

Наразі розроблено значну кількість методик оцінки фінансового стану підприємства. Вони відрізняються за кількістю показників, що використовуються для оцінки фінансового стану підприємства, підходу до визначення критеріальних меж оціночних показників, оцінкою значущості кожного з відібраних показників, методикою підрахунку сумарної платоспроможності.

При відборі показників оцінки платоспроможності виділяються традиційні коефіцієнти: ліквідності, платоспроможності, оборотності, залучення, прибутковості, показники використання економічного потенціалу фірми.

Варто взяти до уваги методику рейтингової оцінки фінансового стану підприємства, в якій виділено чотири групи показників: показники платоспроможності, фінансової стійкості, ефективності діяльності, економічного потенціалу підприємства.

До першої групи включені такі показники:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності, що обчислюється як відносини готівки та швидкоореалізованих цінних паперів до короткострокової заборгованості;

- коефіцієнт ліквідності, що визначається як відношення готівки, цінних паперів та дебіторської заборгованості, термін погашення якої не настав, до короткострокової заборгованості;

- коефіцієнт покриття короткострокових боргів являє собою відношення всіх оборотних активів до короткострокової заборгованості;

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості обчислюється як відношення середньоарифметичної дебіторської заборгованості, помноженої на кількість днів у періоді, до обсягу продажу.

Усі коефіцієнти розраховуються за даними аналітичного балансу на дату.

– коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), що обчислюється у вигляді співвідношення власних джерел коштів та підсумку балансу;

– коефіцієнт оборотності оборотних активів характеризує швидкість руху оборотних коштів;

– коефіцієнт маневреності, що визначається як відношення власних оборотних коштів до всієї суми власних джерел коштів;

До третьої групи включено показники економічної ефективності:

– рентабельність активів;

– рентабельність продажів, яка визначається як відношення чистого прибутку до обсягу реалізації продукції, робіт, послуг;

– рентабельність власного капіталу.

Усі показники ефективності обчислюються у поступовій динаміці декількох років.

Показники четвертої групи характеризують економічний потенціал підприємства і визначаються з урахуванням специфіки окремих галузей.

Отже, економічне обґрунтування вибору показників платоспроможності та кредитоспроможності, переходять до визначення їх критеріальних значень чи інтервалів, у яких вони можуть змінюватися. Найбільш обґрунтованими є критеріальні оцінки показників, що враховують тісні взаємозв'язки між основними показниками. Це належить, передусім, до врахування взаємозв'язку між коефіцієнтами загальної ліквідності, покриття та платоспроможності.

Висновки до розділу 1

1. Фінансовий стан – це економічний термін, який базується на ключових характеристиках складових фінансових ресурсів підприємства, які включають наступні показники: достатність фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства, їх структура, наявність, напрями розміщення та використання.

2. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових коштів. Тобто, фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності, які цікавлять не лише працівників підприємства, але і його партнерів, стейкхолдерів, контрагентів з організаційно-економічної діяльності, державні, фінансові та фіскальні органи.

3. Розкриття особливостей термінології «фінансовий стан» дає змогу всебічно охарактеризувати понятійний апарат, котрий є дотичним до нього і ґрунтується на таких структурних елементах як: «фінансова стійкість» та «фінансове становище (стан)».

4. Для моніторингу фінансового стану слід використовувати такі показники: платоспроможність, окупність витрат та погашення зобов'язань, здатність створювати новий продукт із наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід.

5. Основна ціль фінансового аналізу та фінансової діагностики – це надання ефективних інструментів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, здатних забезпечити попередження та подолати кризові ситуації, сприяти підвищенню фінансової стійкості, діловій активності, ефективності діяльності. Розробка сучасного теоретико-методологічного підходу до фінансової діагностики на рівні підприємства залишається важливим завданням в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

2.1. Особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства

Під фінансовим станом розуміється економічна категорія, що описує комплекс показників і відображає реальний та можливий фінансовий потенціал компанії. «Фінансовий стан підприємства можна вважати успішним у тому випадку, коли воно має стійку платоспроможність, яка дозволяє самостійно забезпечувати себе власними оборотними засобами та ефективно їх використовувати» [45]. Крім цього, успішність фінансового стану компанії визначається точністю та правильністю формування розрахунків, а також наявністю невразливої фінансової бази.

«Проведення аналізу фінансового становища необхідне для пошуку недоліків у роботі компанії та подальшого усунення цих недоліків» [52]. «Цей аналіз сприяє прогнозуванню фінансових результатів діяльності, а також виявленню резервів підвищення ефективності виробництва» [57].

Аналіз фінансового стану фірми поділяється на зовнішній та внутрішній. Зовнішній аналіз призначений для пошуку способів вигідного вкладення коштів для максимізації прибутку та виключення ризику втрат. Він проводиться аудитором, інвестором, контролюючими органами та іншими особами. Внутрішній аналіз служить задля забезпечення систематичного надходження коштів, раціонального розміщення та використання власних та позикових коштів для нормальної роботи компанії, отримання максимального прибутку. Аналіз здійснюється службами компанії, його результати згодом використовуються для планування, контролю та прогнозування фінансового стану фірми.

Дослідження особливостей використання способів та прийомів економічного аналізу для оцінки фінансового стану підприємства здійснено на

прикладі ТОВ «Радивилівський елеватор», яке є великою компанією, що займається зберіганням і переробкою зернової продукції, знаходиться в м. Радивилів Рівненської області.

«Для оцінки ефективності функціонування компанії та складання можливих прогнозів її фінансового стану проведено аналіз фінансового стану з використанням різних показників, які свідчать про майнове становище, платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність, ділову активність, прибутковість» [57].

Аналіз майнового стану ТОВ «Радивилівський елеватор» представлено таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Аналіз показників майнового стану
ТОВ «Радивилівський елеватор», тис. грн.**

Показники	2020	2021		Відхилення, +,- (у діючих цінах)	Темп зростання, % (у діючих цінах)
		у діючих цінах	у порів- нянних цінах		
Виторг від реалізації продукції	863321	1105074	895264	241753	128,0
Валова продукція за собівартістю	826131	1066950	856698	240819	129,2
Середньорічна вартість майна підприємства	691715	820811	717308	129096	118,7
у тому числі власний капітал	430838	431150	446779	312	100,1
Середньорічна вартість основних засобів	279899,5	246934,5	290255,5	-32965	88,2
Вартість запасів	192574,5	259105,5	199699,5	66 530,5	134,5

При розрахунку даних у порівнянних цінах використовувався індекс споживчих цін, що надані Державною службою статистики України [100].

Аналіз таблиці 2.1 показав, що виторг від реалізації продукції у 2021 році порівняно з 2020 роком в ТОВ «Радивилівський елеватор» зріс на 241743 грн., темп її зростання становив 128,0%. Приріст виручки – це важливий показник, що характеризує те, наскільки ефективно працює підприємство. Зі збільшенням виторгу від продажу зросла і собівартість проданих товарів, робіт, послуг на

240819 грн., темп зростання зріс на – 129,2%. Слід зазначити, що темпи зростання собівартості випереджає темпи зростання виручки, що є негативним фактом у формуванні прибутку. Саме тому доцільно дирекції ТОВ «Радивилівський елеватор» необхідно приділити увагу політиці витрат у складі собівартості та знайти способи їх зниження.

Наступний аналізований показник – середньорічна вартість майна ТОВ «Радивилівський елеватор». У 2021 році порівняно з 2020 роком відбулося збільшення цього показника на 129096 грн., темп зростання – 118,7%. Це може свідчити про розширення діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор». Але якщо джерелом такого збільшення стали позикові кошти, то ця тенденція негативно позначиться на фінансовій стійкості компанії. Величина власного капіталу компанії в 2021 році трохи підвищилася, темп зростання склав лише 100,1%. Незважаючи на це, накопичення капіталу, хоч і не у великих кількостях, характеризує роботу ТОВ «Радивилівський елеватор» з позиції прибутковості. Такий показник, як середньорічна вартість основних фондів у 2021 році, на відміну від 2020 року, зменшився на 32 965 тис. грн. Зменшення вартості основних засобів може бути з таких причин, як зниження амортизаційних відрахувань через старість, продаж.

Останнім показником, поданим у таблиці, є вартість запасів. У звітному році спостерігається його підвищення на 66530,5 тис. грн. темп зростання - 134,5%. Це говорить про те, що компанія має чимало запасів на складі.

Таким чином, провівши аналіз таблиці 2.1, не можна однозначно стверджувати, що ТОВ «Радивилівський елеватор» в організації своєї діяльності не має труднощів у формуванні майнового стану.

Більш детальний аналіз майнового стану характеризує горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ТОВ «Радивилівський елеватор» (табл. 2.2).

**Горизонтальний та вертикальний аналіз за даними
бухгалтерської звітності ТОВ «Радивилівський елеватор»**

Найменування показника	2019 рік		2020 рік		2021 рік		Темп росту, % 2021/ 2019	Темп приросту ,% 2021/ 2019 100%
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%		
АКТИВ								
I Необоротні активи	338968	59,72	292847	35,9	272986	33,06	80,53	-19,47
Нематеріальні активи	84	0,01	60	0,007	32	0,003	38,1	-61,9
Основні засоби	302948	53,38	256851	31,48	237018	28,71	78,24	-21,79
Фінансові вкладення	20218	3,56	20218	2,48	20218	2,45	100,0	0,00
відкладені податкові активи	15718	2,77	15718	1,93	15718	1,90	100,0	0,00
II Оборотні активи	228531	40,28	523084	64,1	552705	66,94	В 2,41	В 141,85
Запаси	124287	21,90	260862	31,97	258348	31,29	В 2,07	В 107,86
Дебіторська заборгованість	98557	17,37	110144	13,50	126626	15,34	128,48	28,48
Грошові кошти	5670	0,99	152067	18,64	167712	20,31	В 29,57	В 28,57
Інші оборотні активи	11	0,002	11	0,001	11	0,001	100,0	0,00
Разом	567499	100,0	815931	100,0	825691	100,0	145,49	45,49
ПАСИВ								
III Капітал та резерви	430888	75,93	430791	52,79	431150	52,21	100,06	0,06
Статутний капітал	19938	3,51	19938	2,44	19938	2,41	100,0	0,00
Переоцінка позаобігових активів	182265	31,12	163011	19,98	162732	19,71	89,28	-10,72
Резервний капітал	4984	0,88	4984	0,61	4984	0,60	100,0	0,00
Нерозподілений прибуток	223701	39,42	242858	29,76	243496	29,49	108,85	8,85
IV Довгострокові зобов'язання	72500	12,78	149490	18,33	95600	11,58	131,86	31,86
Позикові кошти	72500	12,78	149490	18,33	95600	11,58	131,86	31,86
V Короткострокові зобов'язання	64111	11,29	235650	28,88	298941	36,21	В 4,7	В 3,7
Позикові кошти	0	0,00	10000	1,23	61624	7,46	-	-
Кредиторська заборгованість	60462	10,65	225650	27,66	235220	28,49	В 3,9	В 2,9
Зобов'язання	3649	0,64	0	0,00	2097	0,25	57,47	-42,53
Разом	567499	100,0	815931	100,0	825691	100,0	145,49	45,49

Згідно даних табл. 2.2., у 2019 році в активі балансу ТОВ «Радивилівський елеватор» найбільша питома вага належить необоротним активам – 59,72%. Серед необоротних активів найбільше основних засобів –

53,38%. Друге місце посідають фінансові вкладення, третє місце – відкладені податкові активи в ТОВ «Радивилівський елеватор». Найменше нематеріальних активів, їхня частка незначна – 0,01%. Компанії, у яких необоротні активи мають перевагу над оборотними, є фондомісткими.

У 2020 та 2021 роках ситуація кардинально змінилася на користь оборотних активів в ТОВ «Радивилівський елеватор». Їхня питома вага становила 64,1% і 66,94% відповідно. До 2021 величина необоротних активів зменшилася, темп зниження дорівнює 19,47%. А величина оборотних активів в ТОВ «Радивилівський елеватор», навпаки, збільшилася у 2,41 разу. Це є позитивною тенденцією, оскільки переважання оборотних активів над необоротними свідчить про хорошу фінансову стійкість фірми, тобто оборотні активи більш ліквідні і здатні приносити прибуток за короткий проміжок часу. Серед оборотних активів ТОВ «Радивилівський елеватор» за питомою вагою лідирують запаси. Їхня величина у 2021 році порівняно з 2019 роком зросла у 2,07 разу. За весь досліджуваний період у них найбільша питома вага. Це говорить про те, що ТОВ «Радивилівський елеватор» має чимало запасів на складі.

На другому місці – кошти, які зростають з кожним роком. Темп приросту – у 28,57 рази. Також рік у рік спостерігається збільшення дебіторської заборгованості, темп приросту – 28,48%. Зростання дебіторську заборгованість - це завжди негативний момент у діяльності підприємства. Вжити серйозних заходів щодо її зменшення потрібно тоді, коли зростання відбувається різко та швидкими темпами. Така ситуація говоритиме або про ведення неправильної кредитної політики щодо покупців, або про втрату платоспроможності, або про стрибок обсягу продажу в ТОВ «Радивилівський елеватор».

У частині пасиву балансу першу позицію за питомою вагою займають «Капітал та резерви», другу – «Короткострокові зобов'язання», третю – «Довгострокові зобов'язання». Частка капіталу та резервів у 2019 році була 75,93%, а у 2021 році впала до 52,21%, темп приросту – 0,6%. Це сталося через

різке збільшення короткострокових зобов'язаннях кредиторську заборгованість. Її приріст збільшився у 2,9 раза.

У структурі капіталу та резервів найбільшу питому вагу має нерозподілений прибуток, величина якої за досліджуваний період постійно підвищувалася. Темп її приросту – 8,85%. Збільшення цього показника позитивно позначається на роботі організації, її ділової активності та фінансової стійкості.

У третьому розділі балансу чимала частка належить переоцінці необоротних активів, але її значення до 2021 року в ТОВ «Радивилівський елеватор» знизилася. Темп приросту зменшився на 10,72%. Зменшення чи збільшення вартості переоцінки необоротних активів впливає показники ліквідності, в цьому випадку власний капітал і необоротні активи змінюються на одну й ту саму величину. Статутний та резервний капітали за ці роки мали стабільні значення – 19 938 тис. грн. та 4 984 тис. грн. відповідно. Хоча й не відбувалося зміна суми статутного капіталу ТОВ «Радивилівський елеватор», його питома вага у структурі 3-го розділу балансу зменшилася. Аналогічна ситуація спостерігається із резервним капіталом ТОВ «Радивилівський елеватор».

Темп зростання позикових коштів з 2019 року до 2021 року в ТОВ «Радивилівський елеватор» збільшилася на 131,86%. Зростання довгострокових зобов'язань можна розглянути з таких позицій, що взяті банківські кредити та позики підуть на фінансове забезпечення необоротних активів, а також інші цілі. Кредиторська заборгованість має найбільшу питому вагу та високий темпи зростання. Збільшення кредиторської заборгованості в ТОВ «Радивилівський елеватор» у короткострокових зобов'язаннях є негативним моментом. Через це компанія стає залежною від позикових коштів та її фінансовий стан погіршується.

2.2. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор»

Для аналізу фінансового стану проведено оцінку результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор», тис. грн.

Найменування показника	роки			Темп росту (зниження), % 2021/2019
	2019	2020	2021	
Виторг від продажу товарів, продукції, робіт, послуг	1856121	863321	1105074	59,5
Собівартість проданих товарів, продукції, робіт, послуг	(1835255)	(826131)	(1066950)	58,1
Валовий прибуток	20866	37190	38124	182,7
Прибуток (збиток) від продажу	20866	37190	338124	182,7
відсотки до отримання	1436	161	2560	178,3
Відсотки до сплати	(22534)	(17260)	(14153)	62,8
інші прибутки	47347	41852	12999	27,4
Інші витрати	(42711)	(55257)	(35875)	84,0
Прибуток (збиток) до оподаткування	5004	6969	3937	78,7
Чистий прибуток (збиток) звітного періоду	512	333	359	70,1
Рівень рентабельності (збитковості), %	0,03	0,04	0,03	-
Фонд оплати праці	213682	140228	131253	61,9

Дані таблиці 2.3 свідчать про те, що виторг від продажу товарів, продукції, робіт, послуг з 2019 року до 2021 року в ТОВ «Радивилівський елеватор» значно зменшився. Темп зниження становив 41,5%. Зменшення виручки пов'язані з скороченням потоку коштів від продукції, товарів, робіт, послуг. Собівартість проданих товарів, робіт, послуг також за досліджуваний

період знизилася на 768305 грн. Таке зниження може бути зумовлене різними причинами. Так, наприклад, було знижено ціни на сировину та продукцію.

Протягом досліджуваного періоду показник валового прибутку в ТОВ «Радивилівський елеватор» підвищувався, темпи зростання становили 182,7%. Збільшення валового прибутку є позитивним моментом у діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор». На її зростання вплинуло зниження собівартості товарів, робіт, послуг. Прибуток від продажу має такі ж значення, як і валовий прибуток, оскільки у ТОВ «Радивилівський елеватор» не було комерційних та управлінських витрат. Темп зростання прибутку від продажу – 182,7%.

Позитивним моментом у роботі ТОВ «Радивилівський елеватор» є збільшення інших доходів, а саме відсотків до отримання, які є доходами за облігаціями та депозитами. Цей показник з 2019 року до 2021 року виявив тенденцію до збільшення, темп зростання становив 178,3%. Це говорить про те, що ТОВ «Радивилівський елеватор» розширювало свою фінансову діяльність та активно вкладав кошти в цінні папери інших компаній. Інші доходи компанії, які не пов'язані зі звичайним видом діяльності, знизилися на 72,6%.

До чинників позитивного характеру в ТОВ «Радивилівський елеватор» належить зниження відсотків до сплати, зокрема із позикових зобов'язань, дисконту. З таблиці 2.3 видно, що цей показник з кожним роком зменшується. Інші витрати за аналізований період стали нижчими на 16%.

Під впливом зазначених факторів в ТОВ «Радивилівський елеватор» сформувався прибуток до оподаткування, який з 2019 року по 2021 рік зменшився на 1067 тис. грн., що призвело до зниження чистого прибутку звітного періоду, що є підсумковим доходом підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Цей показник знизився на 29,9%, що свідчить про неефективність системи збуту та управління виробничим процесом. Рівень рентабельності в ТОВ «Радивилівський елеватор» за аналізований період не змінився і дорівнював 0,03%.

Наступним етапом дослідження є експрес-аналіз фінансового стану ТОВ «Радивилівський елеватор», поданий у таблиці 2.4.

**Експрес-аналіз фінансового стану
ТОВ «Радивилівський елеватор», тис. грн.**

Коефіцієнти	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Короткострокові боргові зобов'язання (поточні пасиви)	64111	235650	298941
Кошти та короткочасні фінансові вкладення	5670	152067	167712
Дебіторська заборгованість	98557	110144	126626
Оборотні активи	228531	523084	552705
Власний капітал	430888	430791	431150
Основний капітал	338968	292847	272986
Довгострокові зобов'язання	72500	149490	95600
Коефіцієнти			
абсолютної ліквідності (Ка.л.) (норм.зн. Кал >0,2)	0,08	0,6	0,6
швидкої ліквідності (Кб.л.) (норм.зн. Кбл >0,7)	1,5	0,5	0,4
поточної ліквідності (Кт.л.) (норм.зн. Ктл >2)	5,1	2,7	2,3
забезпеченості власним оборотним капіталом (норм. зн. кок = 0,1)	0,4	0,3	0,3

Експрес-аналіз дозволяє використовувати оцінки діяльності підприємства у відносних показниках. Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає можливість ТОВ «Радивилівський елеватор» розраховуватися за своїми зобов'язаннями за рахунок найбільш ліквідних активів. У 2019 році даний коефіцієнт був меншим за нормативне значення – 0,08. Це говорить про неплатоспроможність компанії на той момент, про нездатність погашати 92% боргів зараз. У 2020 р. та у 2021 рр. ситуація кардинально змінилася. Коефіцієнт абсолютної ліквідності набагато перевищив оптимальне значення і дорівнював 0,6. Сприятливий діапазон даного коефіцієнта вважається від 0,2 до 0,5. Значення 0,6 показує нераціональність використання коштів, гроші не залучені до виробничо-економічного процесу.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує здатність підприємства покривати короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних оборотних засобів. Виробничі запаси не враховуються. Нормальне значення

цього показника 0,7 – 1. У 2019 р. коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнював 1,5, у 2020 р. – 0,5, у 2021 р. – 0,4. У першому випадку ТОВ «Радивилівський елеватор» нерозумно розподіляє ресурси, у другому і третьому – несприятлива ситуація, є ризик втрати платоспроможності.

Коефіцієнт поточної ліквідності відбиває можливість фірми погашати поточні зобов'язання лише оборотними активами. У 2019 році коефіцієнт дорівнював 5,1. Це надто високе значення, яке говорить про нераціональну структуру капіталу. У 2020 та 2021 роках значення перебувало в межах норми.

Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом призначений у тому, щоб показувати достатньою мірою фірма забезпечена власними оборотними коштами, дозволяють фінансувати поточну діяльність. Показник протягом усього періоду перебував у межах оптимального діапазону. Це означає, що підприємство достатньою мірою володіє власними коштами.

Таким чином, експрес-аналіз фінансового стану ТОВ «Радивилівський елеватор» показав, що протягом трьох років компанія зазнавала труднощів у своїй роботі, нераціонально використовувала кошти, а також були ризики втрати платоспроможності. Єдиним показником, який задовольнив межі нормального значення, був коефіцієнт забезпеченості власним обіговим капіталом.

Для управління фінансовим станом підприємства слід провести дослідження показників платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «Радивилівський елеватор» (табл. 2.5).

Аналіз таблиці 2.5 показав, що коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2019 році був меншим за нормальне значення – 0,08. Це говорить про неплатоспроможність ТОВ «Радивилівський елеватор», про нездатність погашати значну кількість боргів. У 2020 р. та у 2021 рр. відбулася різка зміна ситуації. Розрахований коефіцієнт абсолютної ліквідності виявився вищим за нормальне значення і став дорівнює 0,6. Значення 0,6 показує нераціональність використання коштів, гроші не залучені до виробничо-економічного процесу.

Коефіцієнт поточної ліквідності відбиває можливість фірми погашати поточні зобов'язання лише оборотними активами. У 2019 році коефіцієнт дорівнював 5,1. Це надто високе значення, яке говорить про нераціональну структуру капіталу. Але у 2020 та 2021 роках воно знаходилося на рівні норми.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників платоспроможності
та фінансової стійкості ТОВ «Радивилівський елеватор»**

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,6	0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	5,1	2,7	2,3
Частка оборотних коштів у активах	51,6	54,3	65,5
Частка власних оборотних коштів у їхній загальній сумі	49,9	54,3	65,5
Частка запасів в оборотних активах	62,9	51,2	48,2
Мобільність власного оборотного капіталу	0,03	0,06	0,09
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	0,4	0,6	0,9
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,4	0,3	0,3
Маневреність власного оборотного капіталу	0,31	0,26	0,34
Частка поточних зобов'язань у підсумку балансу	26,2	22,1	33,2
Частка позикового капіталу в підсумку балансу	31,4	38,6	47,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	74,3	78,1	67,5

Частка оборотних засобів у активах за досліджуваний період збільшилася на 13,9%. Це говорить про зростання ліквідності та платоспроможності ТОВ «Радивилівський елеватор». Частка власних оборотних засобів у їхній загальній сумі до 2021 року зросла лише на 0,4%, тобто. можна сказати, що питома вага оборотних коштів, профінансованих за рахунок власних джерел, мало змінився. Частка запасів у оборотних активах з кожним роком знижувалася. Зменшення відбулося на 14,7%. Це є позитивною тенденцією у діяльності компанії.

Мобільність власного оборотного капіталу менша за рекомендоване значення, у 2021 році вона дорівнює 0,09. З цього випливає, що ТОВ «Радивилівський елеватор» не може оплачувати несподівано виставлені рахунки від контрагентів. Коефіцієнт співвідношення власних та позикових

коштів у 2019 році дорівнював 0,4. Це говорить про стійкий фінансовий стан фірми. У 2020 році цей коефіцієнт набув значення 0,6, що свідчить про фінансову незалежність ТОВ «Радивилівський елеватор». У 2021 році цей же коефіцієнт досяг уже 0,9. Він ще перебуває в межах норми, але його подальше підвищення може призвести до нестачі власних коштів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотним капіталом протягом усього періоду перебував у межах оптимального діапазону. Це означає, що підприємство достатньою мірою володіє власними коштами.

Маневреність власного оборотного капіталу за три роки була менше нормального значення (нормальне значення – більше 0,5). Це негативно характеризує фінансове становище підприємства. Частка позикового капіталу в результаті балансу за аналізований період виявила тенденцію до збільшення, але допустимих значень не перевищувала.

Коефіцієнт фінансової стійкості у 2021 році порівняно з 2019 роком знизився на 6,8%. З цього випливає, що рівень стабільності компанії знижується, частка надійних джерел фінансування зменшується.

Таким чином, роблячи загальний висновок, можна зробити припущення, що окремі елементи фінансового стану діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» є неефективною. Багато показників виявили тенденцію до зниження. А показники, які мають бути низькими, навпаки, перевищували допустимі значення. Платоспроможність та фінансова стійкість підприємства невисокі та постійно коливаються. Крім того, було виявлено нераціональність використання коштів Товариством, а також нераціональність структури капіталу.

2.3. Оцінка фінансового стану підприємства засобами фінансової діагностики

У складі оборотних активів запаси в ТОВ «Радивилівський елеватор» становили:

- у 2019 році – 45,7%;
- у 2020 році – 59,5%;
- у 2021 році – 68,7%.

У вартісному вираженні вони зросли до 381 277 тис. грн., Це на 219 666 тис. грн. більше, ніж у 2019 році.

Протягом усього аналізованого періоду ТОВ «Радивилівський елеватор» брало короткостроковим кредити у вигляді, зокрема: 2019 року 75541 тис. грн. й у 2021 року у 266000 тис. грн., а й одночасно знижується розмір кредиторської заборгованості протягом 3 років на 74169 тис. грн.

Структура капіталу в динаміці за 3 роки змінюється у бік скорочення власного капіталу у 2021 році до 30,3%, це на 4,1% менше, ніж у 2019 році та різке зростання позикового капіталу у 2020 році, щодо даних у 2019 році на 7,1% (або 120754 тис. грн.).

Обсяг довгострокових пасивів у динаміки за аналізований період зріс 13,7 раз (або 17096 тис. грн.), це пов'язані з неефективним використанням власних коштів.

Дебіторська заборгованість за аналізований період скорочується на 34%, це з швидкістю оборотності оборотних коштів.

У таблиці 2.6 розглянуто оцінку фінансової стійкості у ТОВ «Радивилівський елеватор» за 2019-2021 роки.

Розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «Радивилівський елеватор» характеризує абсолютну фінансову стійкість компанії протягом 5 аналізованих років (нерівність у 2019 році 257818 тис. грн.<517006 тис. грн.; у 2020 році 268684 тис. грн.<426380 тис. грн.;

Таблиця 2.6

Оцінка фінансових активів ТОВ «Радивилівський елеватор»

Показники	2019	2020	2021	Темп росту
Коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат, грн./грн.	-0,44	-0,52	-0,15	0,14
Надлишок (недолік) коштів для стійкої забезпеченості запасів, тис. грн.	259188	157696	131827	-114307
Тривалість фінансової стійкості (нестійкість), дн.	57	47	25	-38
Надлишок (недолік) джерел покриття на 1 грн. запасів та витрат	1,01	0,59	0,35	-1,17
Коефіцієнт автономії, грн./грн.	0,26	0,27	0,30	-0,04
Коефіцієнт фінансового важеля	2,67	2,5	2,11	0,3
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей	1,43	1,84	2,17	0,4
Коефіцієнт співвідношення оборотних активів із власним капіталом	2,22	1,91	1,91	0,28
Коефіцієнт постійного активу (Кп.а.)	1,58	1,73	1,33	0,07
Типи фінансової стійкості	257818 < 517006	268684 < 426380	381277 < 513104	

Це підтверджується розрахунковими значеннями наступних показників:

1) коефіцієнт забезпеченості запасів та витрат відповідною сумою оборотних коштів ТОВ «Радивилівський елеватор».

В аналізований період цей показник в ТОВ «Радивилівський елеватор» має негативне значення, проте для придбання запасів використовуються суми короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості у періоді.

Тому розраховується показник надлишок (недолік) коштів для стійкої забезпеченості запасів.

2) надлишок коштів для стійкої забезпеченості запасів: у 2019 році - 259188 тис. грн. 2021 – 131827 тис. грн.

3) тривалість фінансової стійкості у 2019 році склала 57 днів, а у 2021 році лише 25 днів, це означає, що протягом майже 1 місяця ТОВ «Радивилівський елеватор» може забезпечувати себе ресурсами, придбаними за рахунок власних коштів.

Максимальне значення цього показника було у 2019 році та становило 57 днів, тобто на 2 місяці забезпечувалося купівля матеріальних ресурсів за рахунок власних джерел.

4) надлишок джерел покриття на 1 гривню запасів та витрат змінюється в межах у 2019 році з 34 копійок до 30 копійок у 2021 році.

5) коефіцієнт забезпеченості оборотними активами власними коштами, що характеризує забезпеченість власними оборотними активами за рахунок оборотних коштів, оскільки власні оборотні кошти у ТОВ «Радивилівський елеватор» відсутні, то розрахункові значення цього показника у період 2017-2021 рр. мають негативні значення.

У період 2019-2020 років. Значення коефіцієнта підвищуються.

Розрахункові значення відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Радивилівський елеватор» дозволяють оцінити їх стан за аналізований період:

Коефіцієнт автономії у ТОВ «Радивилівський елеватор» у 2019 році становив 0,34. Він характеризує розмір власного капіталу структурі капіталу необхідного на формування активів компанії.

Дані показника показують його стійку динаміку, й у 2021 року цей коефіцієнт становив 0,30, це означає, що динаміка власного капіталу структурі майна протягом 5 років становила: 26% - 27% - 30%.

Дані значення характеризують значну залежність ТОВ «Радивилівський елеватор» від позикових джерел, що негативно впливають на фінансову стійкість компанії.

Протилежним показником автономії є показник залежності, що характеризує співвідношення позикового капіталу та майна ТОВ «Радивилівський елеватор». У 2019 році він становив 0,66, тобто 66% у структурі майна компанії складає позиковий капітал, це на 4% менше, ніж у 2021 році.

Коефіцієнт фінансової стійкості можна застосовувати для розрахунку як доповнення та розвитку показника фінансової незалежності (автономії) шляхом

додавання до власного капіталу оціночних резервів як додаткові кошти до власного капіталу.

У 2021 році він склав 0,36, це на 4 копійки більше, ніж у 2020 році та 3 копійок менше, ніж у 2019 році.

Коефіцієнт фінансування власним капіталом позикового капіталу (ВК/ПК) виявився малим за розміром. У 2021 році він склав 0,47, це означає, що лише 47 копійок власного капіталу посідає 1 гривню позикового капіталу.

Мінімальне значення цього показника були у 2019 році – 0,37, а максимальне у 2018 році – 0,56.

У складі позикового капіталу найбільшу питому вагу становить кредиторська заборгованість (2019 року – 80,8%, а 2021 року вже 49,8%) яка за вмілому використанні може бути «безкоштовною». Кредити та позики у 2021 році у структурі позикового капіталу вже становлять 43,4% порівняно з 2019 роком, де їх розмір становив лише 1,6 %.

Все це свідчить про те, що розмір власного капіталу майже в 3 рази нижчий за позикові та залучені кошти, що тягне за собою залежність від зовнішніх фінансових та матеріальних джерел і це знижує стійкість у розвитку організації.

На противагу даного показника розраховується коефіцієнт фінансового важеля, динаміки на 5 аналізованих років його значення зросло на 30 п.п.

Це також підтверджують розрахункові значення та динаміка показників інвестування, постійного активу, маневреності та характеризують обставини, що склалися.

Значення показника інвестування оцінює співвідношення власного капіталу та необоротних активів, відповідно до даних бухгалтерського балансу 89 копійку власного капіталу та оціночних резервів припадає 1 гривню необоротних активів, це на 20 копійок більше, ніж у 2020 році.

Зворотним показником коефіцієнта інвестування є показник постійного активу, його розрахункові значення свідчать, що на 1 гривню власного капіталу

було у 2019 році – 1 гривня, 2020 – 1 гривня 73 копійки, а у 2021 році – 1 гривня 33 копійки.

Показник маневреності розглядає співвідношення власних оборотних засобів ТОВ «Радивилівський елеватор» та власного капіталу. Значення даного коефіцієнта в динаміці за 3 роки має негативне значення, це пов'язано з високим темпом зростання необоротних активів над власним капіталом.

Показник мобільних та іммобілізованих активів розглядає взаємозв'язок оборотних та позаоборотних активів та констатує наступні значення даного показника:

- у 2019 році - 1,60, тобто 1 гривня необоротних активів припадає на 1 гривня 60 копійок оборотних активів.

- У 2020 році - 1,25, тобто 1 гривня необоротних активів припадає 1 гривня 25 копійок оборотних активів.

- У 2021 році - 1,71, тобто 1 гривня необоротних активів припадає 1 гривня 71 копійка оборотних активів.

Розрахункові значення цього показника, ще раз доводять, що оборотні активи у структурі майна займають значну вагу проти необоротними активами протягом період дослідження.

Показник співвідношення активів та власного капіталу характеризує повний взаємозв'язок та їх структуру. Протягом 3 років значення даного коефіцієнта зростає, що відображає зростання темпів майна ТОВ «Радивилівський елеватор». Аналогічна тенденція спостерігається з коефіцієнтом співвідношення оборотних активів із власним капіталом.

У зв'язку з швидким зростанням кредиторської заборгованості проти дебіторської заборгованості в ТОВ «Радивилівський елеватор», коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості у динаміці за 3 роки зростає на 23%.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними засобами розглядає джерела поповнення запасів. Він у 2019 році становив – «-0,08», але

вже в 2021 році – «-0,06», це означає, що власні оборотні кошти не поповнюються за рахунок власних джерел.

У структурі активу балансу найбільше значення посідають оборотні активи:

- 1) у 2019 р. їхня частка становила 67,9 %, а позаоборотних – 32,09 %;
- 2) у 2020 р. їхня частка становила 69,3 %, а позаоборотних - 30,7 %;
- 3) у 2021 р. їхня частка становила 73,86 %, а позаоборотних – 26,14 %.

У динаміці до кінця звітнього року показник структури необоротних активів в ТОВ «Радивилівський елеватор» знизився на 5,95%, а в частині оборотних активів, навпаки, спостерігалось зростання на 5,96%.

Якщо розглядати склад необоротних активів, найбільша питома вага припадала на основні засоби та в динаміці їх зростання становило 5,45 %; фінансові вкладення практично не змінилися, на цей показник припадало зростання лише 0,33%; відстрочені податкові активи у структурі необоротних активів зросли на 1,13 %. Інші необоротні активи, навпаки, знизилися динаміці на 6,91 %.

У складі оборотних активів в ТОВ «Радивилівський елеватор» найбільша питома вага припадала на статтю «Дебіторська заборгованість», зміна якої становила динаміці +13,3 %; запаси навпаки, знизилися на 11,01%; ПДВ знизився на 0,34%, а кошти - на 1,95%.

У структурі пасиву балансу ТОВ «Радивилівський елеватор» найбільше значення посідає власний капітал: у 2019 р. його частка становила 95,6 %; у 2020 р. – 94,99 %, а до кінця звітнього року – 94,09 %.

Найбільша питома вага у структурі власного капіталу ТОВ «Радивилівський елеватор» припадав на нерозподілений прибуток і до кінця звітнього року він зріс на 0,75 %; додатковий капітал у поступовій динаміці збільшився на 2,65 %; резервний, навпаки, знизився на 2,75%; статутний динаміці також знизився на 0,15 %.

Довгострокові зобов'язання у складі пасиву підприємства становили найменшу питому вагу, що до кінця звітнього періоду знизився на 0,28 % проти

базисним роком. Короткострокові зобов'язання, утворені з допомогою кредиторську заборгованість до кінця звітнього року збільшилися на 1,79 %.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні коштів за активом, згрупованих за ступенем спадної ліквідності, з короткостроковими зобов'язаннями за пасивом, які групуються за ступенем терміновості їх погашення. Для визначення ліквідності балансу слід зіставити підсумки наведених груп, за активом та пасивом. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо мають місце такі співвідношення:

$$A_1 > P_1;$$

$$A_2 > P_2;$$

$$A_3 < P_3;$$

$$A_4 < P_4.$$

Таблиця 2.7

Показники ліквідності балансу ТОВ «Радивилівський елеватор»

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
A1	52744	54058	58660
A2	89954	117882	147378
A3	82518	72310	71603
A4	104961	106835	96930
П1	13139	17162	21665
П2	13139	17162	21665
П3	1307	239	239
П4	312634	330584	348952

Виконання нерівності $A_1 > P_1$ свідчить про платоспроможність компанії на момент складання балансу і показує, що вона досить абсолютно ліквідних активів на покриття найбільш термінових зобов'язань.

Виконання нерівності $A_2 > P_2$ (швидкорезалізовані активи перевищують короткострокові пасиви) свідчить про платоспроможність у майбутньому

(термін від 3 до 6 місяців) за умови своєчасних розрахунків дебіторів та отримання від продажу товарів (послуг) в кредит.

Виконання нерівності $A3 > П3$ характеризує майбутню платоспроможність підприємства при своєчасному надходженні коштів за реалізовані товари (послуги) на період, що дорівнює середньої тривалості одного обороту оборотних коштів після дати складання балансу. Порівняння $A3$ та $П3$ характеризує перспективну ліквідність, на основі якої прогнозується довгострокова орієнтовна платоспроможність.

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується остання нерівність $A4 < П4$, яка має глибокий економічний зміст: наявність у підприємства власних оборотних коштів і дотримується мінімальної умови фінансової стійкості.

Таким чином, значення проведеного аналізу в антикризовому управлінні ТОВ «Радивилівський елеватор», сприяє своєчасній діагностиці кризових ситуацій на підприємстві, що потребує термінового порядку та адекватного реагування на кризові явища, забезпечення мобілізації внутрішніх резервів та дає змогу менеджменту підприємства уникати кризових ситуацій, або по можливості суттєво пом'якшити кризу та вийти з неї з мінімальними збитками.

На основі аналізу фінансового стану підприємства засобами фінансової діагностики діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» зроблено такі висновки:

- а) підприємство має нераціональну структуру активів та джерел формування капіталу;
- б) підприємство фінансово нестійке;
- в) підприємство має нестачу власних коштів і є залежним від позикових коштів.

Висновки до розділу 2

1. Під фінансовим станом розуміється економічна категорія, що описує комплекс показників і відображає реальний та можливий фінансовий потенціал ТОВ «Радивилівський елеватор». Фінансовий стан підприємства можна вважати успішним у тому випадку, коли воно має стійку платоспроможність, яка дозволяє самостійно забезпечувати себе власними оборотними засобами та ефективно їх використовувати. Крім цього, успішність фінансового стану компанії визначається точністю та правильністю формування розрахунків, а також наявністю невразливої фінансової бази.

2. Проведений аналіз фінансового стану ТОВ «Радивилівський елеватор» засвідчив, що протягом трьох років компанія зазнавала труднощів у своїй роботі, нераціонально використовувала кошти, а також мала певні ризики втрати платоспроможності. Єдиним показником, який задовольнив межі встановленого параметра, був коефіцієнт забезпеченості власним обіговим капіталом.

3. Окремі елементи фінансового стану діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» є неефективною. Багато фінансових показників виявили тенденцію до зниження. А показники, які мають бути низькими, навпаки, перевищували допустимі значення. Платоспроможність та фінансова стійкість підприємства є невисокою та постійно коливається. Крім того, було виявлено нераціональність використання коштів ТОВ «Радивилівський елеватор», а також нераціональність структури капіталу.

4. Таким чином, значення проведеного аналізу в антикризовому управлінні ТОВ «Радивилівський елеватор», сприяє своєчасній діагностиці кризових ситуацій на підприємстві, що потребує термінового порядку та адекватного реагування на кризові явища, забезпечення мобілізації внутрішніх резервів та дає змогу менеджменту підприємства уникати кризових ситуацій, або по можливості суттєво пом'якшити кризу та вийти з неї з мінімальними збитками.

РОЗДІЛ 3.

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

3.1. Напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом підприємства

Фінансовий стан є виразником і результатом всіх напрямів діяльності підприємства, компанії, тому своєчасна та адекватна оцінка умов, у яких вони існують, може бути висвітлена лише у разі систематичного вивчення об'єктивної інформації як основи проведення фінансового аналізу.

Значення аналізу фінансового стану компанії має безпосередній вплив на менеджмент, оскільки його результати дозволяють побачити ключові проблеми, із якими може зіштовхнутися підприємство. Наприклад:

- зменшення частки оборотних активів може призвести до зниження ліквідності компанії;

- скорочення частки швидкоореалізованих активів може негативно вплинути на платоспроможність та кредитоспроможність економічного суб'єкта;

- зниження рентабельності всього капіталу може свідчити про падаючий попит на продукцію та перенакопичення активів підприємства;

- зниження рентабельності продажів може бути пов'язане зі зростанням собівартості продукції або з неписьменною ціновою та маркетинговою політикою;

- зниження рентабельності власного капіталу на підприємстві може свідчити про зменшення прибутковості продажів;

– зниження оборотності запасів може свідчити про зниження ефективності продажів підприємства та необхідність підвищення ефективності управління витратами підприємства;

– зростання дебіторської заборгованості призводить до спаду платоспроможності підприємства через зниження швидкості погашення заборгованості дебіторами, і навіть до недостатнього припливу коштів у компанію.

Отримані результати комплексного аналізу фінансового стану та оцінки банкрутства компанії можуть показати вектор необхідних заходів, реалізація яких призведе до покращення фінансового стану економічного суб'єкта. Спектр таких заходів досить широкий, і залежно від показників розрахунків та сформульованих висновків менеджери певного рівня обирають необхідні заходи. Зупинимось на деяких із них.

1. Заходи, спрямовані для максимізації прибутку підприємства.

Як правило, найбільшу питому вагу у балансовому прибутку підприємства займає прибуток від операційної діяльності.

Зростання прибутку від операційної діяльності можна забезпечити за рахунок:

– скорочення собівартості продажів, тобто реалізованої продукції, у частині тих витрат, що стають витратами, інакше кажучи, зниження собівартості продукції;

– скорочення загальноадміністративних витрат;

– скорочення комерційних витрат.

Зниженню собівартості продукції сприяють заходи щодо скорочення матеріальних, трудових та фінансових витрат компанії.

Для зменшення матеріальних витрат можна рекомендувати ТОВ «Радивилівський елеватор» такі заходи:

– проводити тендер постачальників з метою постійного моніторингу ринку, пошуку найвигідніших цін та пропозицій. При пошуку постачальників необхідні для виробництва основної та допоміжної продукції слід оптимально

вибирати поєднання найменшої ціни цих ресурсів із найкращими умовами поставки;

– застосовувати вхідний контроль якості постачальників сировини і матеріалів, для випуску і надання послуг;

– укладати довгострокові контракти з мінімальною кількістю постачальників сировини та ресурсів, щоб за рахунок забезпечення стабільності закупівель отримати додаткові знижки, матеріальні цінності;

– обмежувати обсяг запасів, тобто. закуповувати таку кількість сировини та матеріалів, яка необхідна для виробництва продукції на короткостроковий період, оскільки їх зберігання потребує додаткових коштів;

– впроваджувати ресурсозберігаючі технологічні процеси.

«Скорочення прямих трудових витрат сприятиме підвищенню продуктивності праці за рахунок використання передових методів та прийомів праці, зміцнення трудової та виробничої дисципліни, підвищення кваліфікації робітників-відрядників, а також створення системи матеріальної зацікавленості персоналу шляхом застосування сучасних ефективних форм та систем оплати праці та преміювання» [34, с. 67].

У частині скорочення непрямих витрат можна рекомендувати: придбання та введення в експлуатацію нових моделей енергоекономного обладнання, при застосуванні якого значно знижуються енерговитрати на утримання машин та обладнання, а також впровадження енергозберігаючих технологій в основних операційних процесах.

Адміністративні витрати впливають на відпускні ціни. Очевидно, що завищені адміністративні витрати завищуватимуть собівартість, яка є відправною точкою при ціноутворенні для всіх видів продукції, і при цьому скорочувати прибуток підприємства, відображаючись у Звіті про сукупний дохід.

Для зменшення загальних та адміністративних витрат рекомендується контролювати та лімітувати витрати завдяки розробленій на підприємстві системі бюджетування; перетворити телефонні переговори через стільниковий

зв'язок на переговори через Інтернет з використанням безкоштовних програм Skype та ін; скоротити чисельність адміністративного невиробничого персоналу; найбільш ефективно організувати адміністративно-транспортні витрати.

Комерційні витрати (витрати на збут) в сучасних умовах відіграють для підприємства важливу роль. Сьогодні реклама, упаковка та інші напрями збутової діяльності багато в чому визначають успіх ТОВ «Радивилівський елеватор». Для зниження комерційних витрат рекомендується здійснювати постійний контроль за ефективністю та доцільністю вироблених витрат. В даний час окрім розміщення реклами на вулиці та телебаченні дуже ефективно публікувати інформацію про вироблену продукцію та застосовані технології не тільки на офіційному сайті підприємства, а й у соціальних мережах, оскільки реклама в даному випадку буде практично безкоштовною. Усе це сприятиме зниженню собівартості продукції, що дозволить підвищити прибуток від операційної діяльності, і відповідно призведе до зростання показників рентабельності та ефективності роботи підприємства загалом.

2. Заходи щодо підвищення оборотності дебіторської заборгованості, зокрема:

– здійснення жорсткого контролю за правильністю складання та дотриманням умов договорів на постачання послуг контрагентами для зміцнення дисципліни щодо розрахунків з дебіторами, у тому числі з покупцями та замовниками;

– визначення на кожен квартал року граничної суми відстрочок платежу для покупців. Відповідно до картотеки покупців (замовників), взаємовідносин з ними визначаються доцільність та умови надання відстрочки платежу та передбачаються у договорах положення, що спонукають замовників уникати порушення умов розрахунків;

– застосування у системі розрахунків із покупцями та замовниками при реалізації продукції інтернет-технології, а саме системи електронних платежів;

- створення на підприємстві ефективної системи стягування боргів та регламенту роботи з дебіторами;

- застосування сучасних форм реструктуризації дебіторської заборгованості. Реструктуризацію дебіторської заборгованості можна проводити у таких формах: укласти договір переуступки права вимоги, чи договора-цесії; здійснювати продаж дебіторської заборгованості банку чи іншій кредитній установі, тобто укласти договір факторингу; застосовувати форфейтинг;

- розробка гнучкої системи знижок для покупців та замовників залежно від терміну оплати відвантаженої продукції;

- формування на підприємстві резерву за сумнівними боргами у розрізі груп сумнівної дебіторської заборгованості.

3. Заходи щодо підвищення оборотності грошових потоків підприємства:

- прогнозування грошових потоків шляхом формування бюджету коштів;
- збільшення суми чистого грошового потоку за рахунок: зниження суми постійних витрат; зниження рівня змінних витрат; використання методу прискореної амортизації; продажу невикористовуваних видів основних засобів та запасів; посилення претензійної роботи з метою повної та своєчасної реалізації штрафних санкцій та стягнення дебіторської заборгованості.

4. Заходи щодо підвищення оборотності оборотних активів:

- у частині виробничих запасів: скорочення інтервалу між поставками ТМЦ, встановлення прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, палива, розробка графіків поставки та їх дотримання, прискорення та здешевлення транспортування вантажів, покращення організації складського господарства на основі механізації та автоматизації, ліквідація зайвих та непотрібних запасів, попередження їх виникнення;

- у частині незавершеного виробництва: скорочення тривалості виробничого циклу, зниження собівартості одиниці виробленої продукції;

- у частині готової продукції на складі: планування виробництва з урахуванням даних по укладених договорах; дотримання термінів виробництва;

зменшення розміру партії відвантаження; організація маркетингових досліджень; активізація просування товарів ринку.

5. Заходи щодо підвищення ефективності розрахунків із кредиторами:

– створення комісії з роботи з кредиторською заборгованістю, яка має проводити систематичний моніторинг розрахункової дисципліни та регулярні звірки розрахунків;

– визначення фінансовими менеджерами ТОВ «Радивилівський елеватор» оптимальної структури кредиторської заборгованості. З цією метою необхідно скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему показників (коефіцієнтів), що характеризують як кількісну, так і якісну оцінку стану та розвиток відносин із кредиторами підприємства, та прийняти певні значення таких показників за планові;

– проведення аналізу структури та складу кредиторської заборгованості у розрізі конкретних кредиторів, строків її утворення чи можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість та вживати відповідних заходів;

– складання реєстру сплати рахунків кредиторів, що дозволяє контролювати погашення заборгованостей і динамічно планувати рух коштів підприємства, прогнозувати виникнення днів дефіциту касових коштів, коли коштів недостатньо для погашення поточної кредиторської заборгованості. Саме в цьому випадку виникає потреба реструктуризації кредиторської заборгованості. Для отримання інформації про прострочення заборгованості слід здійснити аналіз договорів з контрагентами ТОВ «Радивилівський елеватор». Тоді підприємство зможе контролювати кредиторську заборгованість, що виникла, і зміцнювати свій фінансовий стан;

– формування різноманітних моделей договорів з гнучкими умовами повернення запозичених коштів, а також зміцнення договірної дисципліни – це дозволить підприємству сумлінно працювати з контрагентами та покращити свою репутацію;

– постійний моніторинг співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і унеможлиблює залучення додаткових джерел фінансування, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

б. Заходи щодо підвищення оборотності довгострокових (необоротних) активів та збільшення фондівіддачі:

– придбання високотехнологічних та енергоекономічних машин та обладнання;

– оптимізація структури основних виробничих засобів: перегляд складу основних засобів та виявлення обладнання з найбільш високим ступенем фізичного зносу; виявлення морально застарілого обладнання, заміна якого призведе до скорочення витрат на ремонт основних засобів, зниження амортизаційних відрахувань, зменшення собівартості виробленої продукції, скорочення браку; виявлення незавантаженого устаткування з його продажу чи здачі у найм.

Зазначені заходи можуть застосовуватися в ТОВ «Радивилівський елеватор» та іншими економічними суб'єктами України як рецепти покращення їх фінансового стану залежно від умов господарювання та конкретної економічної ситуації, визначеної в результаті грамотно проведеного аналізу фінансового стану, включаючи аналіз фінансової стійкості та банкрутства.

3.2. Застосування матриці фінансової стійкості в управлінні фінансовим станом підприємства

Фінансове становище підприємства залежить від низки багатьох чинників, передусім від того, на якому етапі діяльності зараз перебуває компанія. Етапи можуть бути такими:

– розвиток компанії (визначення критеріїв, постановка цілей);

- закріплення результатів (визначення критеріїв, постановка цілей);
- утримання позицій (визначення критеріїв, встановлення цілей).

Слід враховувати, що навіть цілком успішна компанія може відчувати фінансові труднощі у періоди свого активного розвитку: виходу на нові ринки, після проведення операції поглинання інших компаній, у періоди «цінових воєн» та інших ситуаціях несприятливого впливу зовнішнього середовища.

Коливання фінансової стійкості відбивають динамічний розвиток підприємства і, відповідно, впливають на формування його ринкової вартості.

Такий підхід дозволяє також під час проведення оцінки врахувати інтереси різних груп зацікавлених осіб: власників, менеджерів та кредиторів.

Розглянемо принцип формування вартості бізнесу ТОВ «Радивилівський елеватор» з урахуванням оцінки перспективної фінансової стійкості з погляду власника.

Розвивати компанію – означає зберегти існуючі та майбутні ймовірні доходи, можливість регулярно отримувати прибуток від основної, позареалізаційної, операційної діяльності, але при цьому позбавити себе доходів, які можна отримати від продажу бізнесу.

Продати компанію – означає отримати велику вигоду зараз, але при цьому втратити всі майбутні доходи, які зможе принести компанія.

З погляду кредитора, продаж компанії може надати можливість погасити накопичені зобов'язання. Однак, оскільки в цьому випадку йдеться про терміновий продаж бізнесу, більше того, кредитор отримує можливість ухвалення рішення про долю компанії лише у разі її неспроможності, затвердженої судом, що суттєво знижує вартість бізнесу, то, ймовірно, отримана сума не покриє накопичених зобов'язань. З цього погляду відновлення бізнесу підприємства може виявитися вигіднішою, ніж його продаж.

З погляду менеджера доцільно говорити про підвищення ринкової вартості бізнесу, що одночасно співпадатиме як з інтересами власників, так і кредиторів.

Очевидно, що можна виділити такі умови, які мають виконуватися для зростання ринкової вартості бізнесу та задоволення інтересів усіх зацікавлених груп:

- зростання прибутку в динаміці;
- дотримання умови доцільності залучення ресурсів.

Тоді оцінити доцільність вибору вищезгаданих альтернатив (збереження підприємства чи його продаж) можна з урахуванням побудови матриці фінансової стійкості компанії (МФСК). Результатом застосування МФСК в ТОВ «Радивилівський елеватор» можуть бути такі результати:

1. В компанії достатньо ресурсів для здійснення свого розвитку (можливе проведення політики активного розвитку).

2. В компанії недостатньо ресурсів реалізації запланованої стратегії розвитку, тому треба зосередитися на пріоритетних напрямках, і навіть розглянути можливі варіанти реструктуризації витрат і, можливо, зміни схеми управління фірмою (необхідна політика модернізації, реінжинірингу).

3. Коштів вистачає лише для покриття витрат поточної діяльності (необхідна політика зміни структури витрат і управління отриманими доходами).

4. Отриманих коштів бракує для ведення поточної діяльності (необхідне запровадження елементів антикризового управління).

У конкретний момент часу компанія потрапляє у ту чи іншу сферу фінансової стійкості. Кожній такій сфері можна протиставити набір заходів, необхідних для переходу на інший, більш сприятливий рівень розвитку.

При цьому кожна стратегія має певні інструменти підвищення фінансової стійкості та вартості підприємства у динамічному аспекті.

Питання доцільності ґрунтується на зіставленні вигод, які можна отримати від продажу компанії в даний момент і доходів, одержуваних нею в певній перспективі від діяльності.

Отримання прибутку є метою будь-якої компанії, будь-якого бізнесу. Тоді продаж бізнесу можна подати як логічне завершення успішної діяльності

підприємства. Більше того, продаж частини бізнесу часто дозволяє поліпшити показники структурної частини, що залишилася. Також це спосіб придбати стратегічного інвестора. Також «скидання» непрофільних активів – це один із способів збільшення власного капіталу.

Принципове рішення про продаж бізнесу або його частини може бути ухвалене будь-якої миті. Причини, що призвели до прийняття такого рішення, можуть бути різними:

- необхідність у грошових коштах;
- зміна сфери діяльності;
- криза галузі;
- пріоритет розвитку інших напрямів діяльності;
- продаж непрофільних активів;
- продаж частини бізнесу або частки бізнесу для залучення стратегічного інвестора в галузь.

Отже, продати компанію можна за будь-якого рівня її фінансової стійкості і при цьому продати дуже вигідно.

Основні відмінності при знаходженні підприємства у різних галузях фінансової стійкості такі.

У зоні підвищеної фінансової стійкості компанія, безумовно, буде привабливою для потенційних покупців, причому як для тих, хто бажає увійти на ринок, так і для конкурентів, які бажають розширити частку ринку своїх компаній і по можливості монополізувати ринок. У цьому випадку вартість компанії є максимальною. Рішення про продаж бізнесу або його частини може бути викликане необхідністю збільшення власних джерел фінансування для подальшого інвестування в новий бізнес.

У разі стійкості вартість компанії формується виходячи з «потенціалу прибутковості», на який впливає придбання нових технологій, впроваджені інновації, проникненні на нові ринки тощо, що може дати віддачу вже найближчим часом.

Ділянка напруженості – найбільш невідповідна з погляду ефективного продажу бізнесу сфера. Угода купівлі-продажу бізнесу з великою ймовірністю не буде вигідною існуючому власнику. Потенційний інвестор має можливість встановити низьку межу ціни компанії виходячи з її низької поточної доходності. Власник при цьому може втратити актив, який зазнає лише тимчасових труднощів.

Ділянка ризику – також не найкращий стан, у якому рішення про продаж компанії приймається не з метою отримання вигоди, а з метою мінімізувати можливі витрати, перейти в перспективнішу сферу діяльності. Крім того, з продажем активу нового власника перейдуть і всі зобов'язання, пов'язані з попередньою діяльністю. Відтак, від них звільниться попередній власник.

У разі знаходження підприємства в галузі кризи – рішення про продаж компанії є вимушеним. Ціна купівлі-продажу в даному випадку буде мінімальною.

Очевидно, що застосування матриці фінансової стійкості компанії під час управління вартістю ТОВ «Радивилівський елеватор» дозволяє використовувати обґрунтовані критерії, що значно знижує ризик неправильно прийнятого рішення.

3.3. Моделювання розвитку підприємства і його роль в управлінні підприємством

Для оцінки фінансового стану та ймовірності банкрутства компанії ТОВ «Радивилівський елеватор» доцільно використати такі моделі:

- Модель Альтмана;
- Модель Таффлера;
- Модель Ліса.

Z-модель Альтмана – математична формула, що вимірює рівень ризику банкрутства кожної окремої компанії, розроблена американським економістом Едвардом Альтманом в 1968 році.

Двофакторна модель Альтмана – це одна з найпростіших і наочних методик прогнозування ймовірності банкрутства, при використанні якої необхідно розрахувати вплив лише двох показників: коефіцієнта поточної ліквідності та питомої ваги позикових коштів у пасивах. Формула моделі Альтмана набуває вигляду:

$$Z2 = - 0,3877 - 1,0736 * K_{тл.} + 0,579 * (ЗК / П),$$

де $K_{тл.}$ – Коефіцієнт поточної ліквідності;

ЗК – позиковий капітал;

П – пасиви.

При значенні $Z2 > 0$ ситуація в аналізованій компанії критична, ймовірність настання банкрутства висока.

Розрахуємо значення показника Z (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Імовірність банкрутства за двофакторною моделлю Альтмана у ТОВ
«Радивилівський елеватор»

Показник	2020 рік	2021 рік
Z2	-0,271	-2,597
Імовірність банкрутства	низька	низька

П'ятифакторна модель Альтмана для компаній є однією з найвідоміших. Формула розрахунку п'ятифакторної моделі Альтмана має вигляд:

$$Z5 = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + X5,$$

де $X1$ – відношення оборотного капіталу до суми активів;

$X2$ – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;

$X3$ – відношення прибутку до оподаткування до загальної вартості активів;

X4 – відношення ринкової вартості власного капіталу до балансової вартості всіх зобов'язань;

X5 – відношення обсягу продажу до загальної величини активів.

В результаті підрахунку Z-показника для конкретного підприємства робиться висновок:

– якщо $Z5 < 1,81$ – ймовірність банкрутства становить висока (від 80 до 100%);

– якщо $Z5 = 1,81-2,77$ – ймовірність банкрутства середня (від 35 до 50%);

– якщо $Z5 = 2,77-2,99$ – ймовірність банкрутства невисока (від 15 до 20%);

– якщо $Z5 > 2,99$ – ситуація для підприємства стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років дуже малий.

Точність прогнозу цієї моделі на період до одного року становить 95%, на два роки – 83%, що є її досягненням. Недолік цієї моделі полягає в тому, що її по суті можна розглядати лише щодо великих компаній.

Результати розрахунку ймовірності банкрутства ТОВ «Радивилівський елеватор» представлені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Ймовірність банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана
у ТОВ «Радивилівський елеватор»

Показник	2020 рік	2021 рік
Z5	1,529	1,687
Ймовірність банкрутства	висока	висока

Результати розрахунків показують, що ймовірність банкрутства компанії була високою протягом усього періоду, що розглядається, при цьому в 2021 році відбулося поліпшення ситуації.

Модель Таффлера вперше була розроблена британським ученим Р. Таффлером. Вона є лінійною регресійною моделлю з чотирма фінансовими коефіцієнтами для оцінки фінансового стану компанії.

Загальний вигляд моделі:

$$T = 0,53 * X1 + 0,13 * X2 + 0,18 * X3 + 0,16 * X4,$$

де: $X1$ = Прибуток від продажу / Короткострокові зобов'язання;

$X2$ = Оборотні активи / (Короткострокові зобов'язання + Довгострокові зобов'язання);

$X3$ = Довгострокові зобов'язання/Загальна сума активів;

$X4$ = Виторг від продажів / Загальна сума активів.

Якщо показник T набуває значення більше 0,3, то підприємство має невеликий ризик банкрутства протягом року, якщо значення менше 0,2, то підприємство має великий ризик банкрутства.

Імовірність точного прогнозу: 97% за рік до банкрутства, 70% за два роки до банкрутства, 61% за три роки, 35% за чотири роки.

Таблиця 3.3

Імовірність банкрутства за моделлю Таффлера

Показник	2020 рік	2021 рік
T	-0,083	0,111
Імовірність банкрутства	висока	висока

Модель Ліса – модель оцінки ймовірності банкрутства, де враховуються такі показники діяльності, як ліквідність, рентабельність та фінансова незалежність компанії.

$ZL = 0,063 * X1 + 0,092 * X2 + 0,057 * X3 + 0,001 * X4$, де $X1$ – оборотний капітал / сума активів;

$X2$ – прибуток від реалізації / сума активів;

$X3$ – нерозподілений прибуток / сума активів;

$X4$ – власний капітал / позиковий капітал.

Якщо $Zj < 0,037$ – ймовірність банкрутства висока, а за $Zj > 0,037$ – ймовірність банкрутства низька.

Імовірність банкрутства за моделлю Лиса

Показник	2020 рік	2021 рік
Zj	0,024	0,020
Імовірність банкрутства	висока	висока

З отриманих результатів можна дійти висновку, що різні моделі визначення ймовірності банкрутства дають різні результати для ТОВ «Радивилівський елеватор». Тому в оцінці ймовірності банкрутства слід спиратися також на результати проведеного експрес-аналізу (розділ 2).

Загалом компанія покращує свої показники після проведення певних етапів реорганізації, проте має низьку фінансову стійкість. Тому можна говорити про високу ймовірність банкрутства ТОВ «Радивилівський елеватор» в майбутньому, що в першу чергу залежатиме від зовнішнього середовища в якому знаходиться компанія. Керівництву ТОВ «Радивилівський елеватор» слід вживати ефективних антикризових заходів для поліпшення його фінансового стану і подальшого зростання компанії.

Висновки до розділу 3

1. Значення аналізу фінансового стану компанії має безпосередній вплив на менеджмент, оскільки його результати дозволяють побачити ключові проблеми, із якими може зіштовхнутися підприємство: зменшення частки оборотних активів може призвести до зниження ліквідності компанії; зниження рентабельності всього капіталу може свідчити про падаючий попит на продукцію та перенакопичення активів підприємства; зниження рентабельності продажів може бути пов'язане зі зростанням собівартості продукції або з неписьменною ціновою та маркетинговою політикою; зниження рентабельності власного капіталу на підприємстві може свідчити про зменшення прибутковості продажів; зниження оборотності запасів може свідчити про зниження ефективності продажів підприємства та необхідність підвищення ефективності управління витратами підприємства; зростання дебіторської заборгованості призводить до спаду платоспроможності підприємства через зниження швидкості погашення заборгованості дебіторами, і навіть до недостатнього припливу коштів у компанію.

2. Фінансове становище підприємства залежить від низки багатьох чинників, передусім від того, на якому етапі діяльності зараз перебуває компанія. Етапи можуть бути такими: розвиток; закріплення результатів; утримання позицій.

3. Проведений моніторинг фінансового стану засвідчив, що загалом компанія покращує свої показники після проведення певних етапів реорганізації, проте має низьку фінансову стійкість, це в майбутньому може призвести до ймовірності банкрутства ТОВ «Радивилівський елеватор», що в першу чергу залежатиме від зовнішнього середовища в якому знаходиться компанія. Керівництву ТОВ «Радивилівський елеватор» слід вживати ефективних антикризових заходів для поліпшення його фінансового стану і подальшого зростання компанії.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. В роботі встановлено, що фінансовий стан – це економічний термін, який базується на ключових характеристиках складових фінансових ресурсів підприємства, які включають наступні показники: достатність фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства, їх структура, наявність, напрями розміщення та використання. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових коштів. Тобто, фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності, які цікавлять не лише працівників підприємства, але і його партнерів, стейкхолдерів, контрагентів з організаційно-економічної діяльності, державні, фінансові та фіскальні органи.

2. Для моніторингу фінансового стану слід використовувати такі показники: платоспроможність, окупність витрат та погашення зобов'язань, здатність створювати новий продукт із наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід. Основна ціль фінансового аналізу та фінансової діагностики – це надання ефективних інструментів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, здатних забезпечити попередження та подолати кризові ситуації, сприяти підвищенню фінансової стійкості, діловій активності, ефективності діяльності. Розробка сучасного теоретико-методичного підходу до фінансової діагностики на рівні підприємства залишається важливим завданням в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання.

3. Оцінка фінансового стану підприємства набуває дедалі більшого значення у зв'язку з кризовими явищами всесвітньої пандемії COVID-19, воєнної загрози тощо. Залежно від цілей користувачів, фінансовий стан оцінюється за різними критеріями. Для власників контрольних пакетів акцій та інвесторів найважливішим критерієм є ефективність вкладеного капіталу та його рентабельність. Кредиторів найбільше цікавить ліквідність підприємства,

постачальників – його платоспроможність. Але незалежно від цілей багатьох можливих контрагентів підприємства цікавить його фінансова стійкість.

4. Для того, щоб успішно функціонувати в сучасних умовах, підприємствам необхідно формувати та використовувати різні інструменти ефективного управління своєю фінансово-господарською діяльністю, невід'ємною частиною таких інструментів, що дозволяють оперативно приймати необхідні управлінські рішення, є процедури діагностики фінансового стану та фінансової стійкості. Процедури діагностики фінансового стану та фінансової стійкості включають різноманітні методи та засоби.

5. Проведений аналіз фінансового стану ТОВ «Радивилівський елеватор» засвідчив, що протягом трьох років компанія зазнавала труднощів у своїй роботі, нераціонально використовувала кошти, а також мала певні ризики втрати платоспроможності. Єдиним показником, який задовольнив межі встановленого параметра, був коефіцієнт забезпеченості власним обіговим капіталом.

6. Окремі елементи фінансового стану діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» є неефективною. Багато фінансових показників виявили тенденцію до зниження. А показники, які мають бути низькими, навпаки, перевищували допустимі значення. Платоспроможність та фінансова стійкість підприємства є невисокою та постійно коливається. Крім того, було виявлено нераціональність використання коштів ТОВ «Радивилівський елеватор», а також нераціональність структури капіталу.

7. Фінансове становище підприємства залежить від низки багатьох чинників, передусім від того, на якому етапі діяльності зараз перебуває компанія. Етапи можуть бути такими: розвиток; закріплення результатів; утримання позицій. Проведений моніторинг фінансового стану засвідчив, що загалом компанія покращує свої показники після проведення певних етапів реорганізації, проте має низьку фінансову стійкість, це в майбутньому може призвести до ймовірності банкрутства ТОВ «Радивилівський елеватор», що в першу чергу залежатиме від зовнішнього середовища в якому знаходиться

компанія. Керівництву ТОВ «Радивилівський елеватор» слід вживати ефективних антикризових заходів для поліпшення його фінансового стану і подальшого зростання компанії.

8. На основі аналізу фінансового стану підприємства засобами фінансової діагностики діяльності ТОВ «Радивилівський елеватор» зроблено такі висновки:

- а) підприємство має нераціональну структуру активів та джерел формування капіталу;
- б) підприємство фінансово нестійке;
- в) підприємство має нестачу власних коштів і є залежним від позикових коштів.

9. Значення аналізу фінансового стану компанії має безпосередній вплив на менеджмент, оскільки його результати дозволяють побачити ключові проблеми, із якими може зіштовхнутися підприємство: зменшення частки оборотних активів може призвести до зниження ліквідності компанії; зниження рентабельності всього капіталу може свідчити про падаючий попит на продукцію та перенакопичення активів підприємства; зниження рентабельності продажів може бути пов'язане зі зростанням собівартості продукції або з неписьменною ціновою та маркетинговою політикою; зниження рентабельності власного капіталу на підприємстві може свідчити про зменшення прибутковості продажів; зниження оборотності запасів може свідчити про зниження ефективності продажів підприємства та необхідність підвищення ефективності управління витратами підприємства.

Таким чином, значення проведеного аналізу в антикризовому управлінні ТОВ «Радивилівський елеватор», сприяє своєчасній діагностиці кризових ситуацій на підприємстві, що потребує термінового порядку та адекватного реагування на кризові явища, забезпечення мобілізації внутрішніх резервів та дає змогу менеджменту підприємства уникати кризових ситуацій, або по можливості суттєво пом'якшити кризу та вийти з неї з мінімальними збитками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Н. С. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. Науково-технічний збірник. 2017. Вип. 77. С. 268–272.
2. Балахонова О. В. Удосконалення аудиторської оцінки фінансового стану підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*, 2019, 3.2/2: 12-19.
3. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки*, 2017, 1.
4. Беззубко Л. В.; Кулик, О. А. Аналіз фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*, 2018, 4: 127-132.
5. Белова І.М., Семенишена Н.В. Інтегрована звітність інституційних одиниць: інтерпретаційне поле концепту. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2020. № 2. С.16–32.
6. Бірбіренко С.С., Малород, К.О. Теоретико-методологічні аспекти формування фінансової стійкості підприємства. *Бизнес Информ*, 2018, 11 (490): 291-295.
7. Богацька, Н.М.; Галюк, О. В. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства. *Молодий вчений*, 2019, 2 (02): 12-16.
8. Борецька Н.П.; Міщенко, К. В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, 2016, 20: 63-66.
9. Бруханський Р. Ф. Параметри розвитку корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи підприємства. *Облік і фінанси*. № 1 (87). 2020. С. 13-19.
10. Вакульчик О.М. Інтегральна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання під час отримання статусу уповноваженого економічного оператора. *Вісник АМСУ. Серія: „Економіка”*. 2017. № 1(51). С. 98–105.
11. Візіренко С. В., Іваніцький К. В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. *Інвестиції: практика та досвід*, 2020, 23: 58-63.
12. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6464>.

13. Гогой І.Ю. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства. *Управління розвитком*, 2016, 3: 39-41.

14. Демченко О., Філіповач Н. Ідентифікації фінансового стану на основі балансових моделей. *Молодий вчений*, 2019, 11 (75): 472-476.

15. Денисенко М.П.; Зазимко, О.В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. *Агросвіт*, 2018, 10: 52-58.

16. Жидяк О.Т. Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 11. С. 192–199.

17. Завитій О., Роздимаха С. Напрями впровадження фінансової звітності за міжнародними стандартами. Інститут бухгалтерського обліку, контролю та аналізу в умовах глобалізації. 2020. Випуск 2. С.33-41

18. Завитій О.П. Роль фінансової діагностики в діяльності підприємства. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2021. Випуск 1-2. С.33-41.

19. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

20. Засадний Б. А. Міжнародний досвід застосування МСФЗ: переваги та недоліки для України. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2013. № 28. С. 255–261.

21. Зінченко О. А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 7. С. 106–111.

22. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

23. Козлова О. С. Методика оцінки фінансової стійкості підприємства. *Молодий вчений*, 2017, 10: 914-918.

24. Коломієць, Н. О.; Павліченко, В. М.; Коломієць, О. П. Методологічні аспекти оцінки фінансового стану як основи ефективного управління підприємством. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*, 2017, 185: 223-230.

25. Кононова І. В. Адаптація національних стандартів до міжнародних стандартів фінансової звітності. Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївськ. нац. ун-т ім. В. О. Сухомлинського. 2015. Вип. 5. С. 1054–1057.

26. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: моногр. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

27. Ларікова, Т. В. Особливості розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*, 2017, 6 (1): 228-233.

28. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: http://www.minfin.gov.ua/document/237457/19_IAS8_IFRS_2009_GVT.pdf.

29. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408

30. Насібова О. В., Шипенко А. А. Методичні підходи фінансового аналізу підприємства. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства, Вип. 206 «Економічні науки». 2019. С. 35-44.

31. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

32. Нестерова, С. В.; Ониськів, С. В. Сучасні методи оцінки фінансового стану підприємства. *Сучасні тенденції розвитку науки і освіти в умовах поглиблення*, 2018, 339.

33. Оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2020 роки. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

34. Отенко І. П. Фінансовий аналіз. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

35. Панасюк Б. М. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. Науковий блог. 2019. № 3. С. 141–148.

36. Пащук, Т. Шляхи поліпшення фінансового стану підприємств. *Fundamental And Applied Researches: Contemporary Scientific and practical Solutions and Approaches. Interdisciplinary Prospects*/[Editors: A. Dushniy, M. Makhmudov, M. Strenacikova, V. Ilnytskyi, I. Zymomrya].—*Banska Bystrica–Baku–Uzhhorod–Kherson–Kryvyj Rih: Posvit*, 2019.—372 p.

37. Петренко В.С., Квасова О.П. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. *International scientific journal*. 2015. № 8. С. 139-142.

38. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.minfin.gov.ua>.

39. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.1999 р. No 237 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» (у ред. від 09.08.2013 р.). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

42. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>

43. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

44. Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки : колект. моногр. / за заг. ред. Ю. А. Вериги, Ю. О. Ночовної. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 361 с.

45. Проскуріна Н., Гнідкова А. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*, 2022, 43.

46. Пуцентейло П., Гуменюк О. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2019. Випуск 1-2. С. 74-82.

47. Пуцентейло П., Довбуш А.В. Основні вектори розвитку бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3-4 (87). С.140-151.

48. Рудика В.І., Маковецька Н.А. Теоретичні аспекти стратегії розвитку фінансів підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 343-346.

49. Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

50. Сарапіна, О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*, 2018, 2: 47-58.

51. Сафронська І. М.; Белай Г. С. Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, 2017, 17: 65-67.

52. Ткаченко М.І., Головчак О.Ф. Аналіз фінансової діяльності підприємства. Analysis of financial activity of the enterprise. *Подільський науковий вісник*, 2018. № 79.

53. Томчук О.; Левчук, М. Критерії оцінювання і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності підприємства. *Молодий вчений*, 2019, 9 (73): 480-486.

54. Царук В. Ю. Теорія і методологія обліку і аналізу в системі корпоративного управління : монографія. Тернопіль : Осадца Ю.В., 2020. 404 с.

55. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

56. Шамота Г. М.; Малиш, Д. О. Дослідження підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес інформ*, 2018, 3: 271-278.

57. Юнацький М.О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*, 2018, 4.

58. Юрій Е. О., Бербека Л. А. Дослідження фінансової стійкості в системі оцінки фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*, 2017, 10: 1112-1117.

59. Яблочников С. Л., Жукова О. А.; Борсолук, О. В. Оцінка фінансового стану підприємства: теоретико-методичні підходи. *Подільський науковий вісник*, 2021, 55.

60. Ярощук О.В., Белова І.М. Технологія блокчейн в бухгалтерському обліку та аудиті. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2020. Випуск 3-4. С. 28-44.

61. Ясіновська І. Ф. Оцінка фінансового стану підприємств регіону. *Регіональна економіка*, 2016, 1: 188-195.

62. Яцишишин Н. А. Методика аналізу фінансового стану підприємства. Економічний аналіз. 2015. № 10. С.441 – 445.

63. Яцух О. О. Оцінка основних чинників впливу на формування прибутку сільськогосподарських підприємств. Приазовський економічний вісник: електрон. наук. фахове вид. 2018. № 5 (10). С. 410–417.

64. Яцух О. О. Сутність та зміст фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Всеукраїнський науково-виробничий журнал: «Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики». 2018. № 10 (38). С. 133-145.

65. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки Таврійського національного університету імені ВІ Вернадського. Серія: Економіка і управління*, 2018, 29 (68), № 3: 173-180.