Дарія БЕРНИЦЬКА

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні важливим є питання дослідження системи показників фінансово-економічної діяльності малих бізнесових структур. При здійсненні подібної роботи вчені-економісти не можуть не брати до уваги два висновки:

1) єдиного, універсального показника ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства нема, необхідна система показників;
2) система показників фінансово-економічної діяльності фірм повинна бути оптимальною.

Погано, коли таких показників мало, і також недобре, коли їх багато.

На жаль, сьогодні в Україні оптимальна система показників для аналізу фінансової діяльності підприємств малого бізнесу не розроблена, що шкодить процесу становлення ринкових відносин. В основному малі й недержавні підприємства впроваджують стару систему показників, пристосовуючи її до ринку. При цьому в системі показників фінансової діяльності малого бізнесу використовують нові показники ринкового типу.

У нинішніх умовах для аналізу ефективності фінансово-економічної діяльності підприємств малого бізнесу можна застосовувати такі типи показників:

1. Показники ліквідності фірми.

Ліквіди – це активи фірми, які швидко і без зайвих витрат продають на ринку.

Якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою до ліквідних засобів належать грошові кошти й дебіторська заборгованість, то в умовах перехідної економіки до ліквідів можна відносити деякі елементи матеріальних засобів.

У статтях активу балансу фірми, яка діє у ринковій системі, відображають засоби, що включають грошові кошти в касі, на розрахунковому рахунку, валютному рахунку, інші грошові кошти які повністю готові взяти участь у розрахунках.

Друга група – менш ліквідні засоби, що включають розрахунки з дебіторами, зменшені на величину безнадійної заборгованості. Третя група – низьколіквідні засоби, які включають запаси й затрати, причому найближче до грошових засобів стоїть готова продукція, найдальше – виробничі запаси. Четверта група – неліквідні засоби, до яких належать основні засоби, нематеріальні активи, устаткування, капітальні вкладення. Звичайно, не всі елементи активів четвертої групи є абсолютно неліквідними. Так, деякі "ноу-хау", патенти, авторські права можна швидко і без додаткових втрат реалізувати. Крім того, не всі запаси фірми є низьколіквідними, особливо в перехідній економіці. Наприклад, в українській економіці цукор, бензин, газ тощо були і є високоліквідними товарами.

Оцінка ліквідності фірми полягає у встановленні співвідношення між погашенням її боргів і надходженнями грошових коштів за реалізовану продукцію, надані послуги й виконані роботи.

Показники ліквідності фірми характеризують рівень платоспроможності фірми.

Для виміру ліквідності фірми використовують два показники: поточний коефіцієнт ліквідності та коефіцієнт швидкого реагування (в літературі його ще називають коефіцієнтом "кислотного тесту").

Поточний коефіцієнт – це співвідношення між поточними активами та поточними пасивами (зобов'язаннями).

© Дарія Бернинька, 1999.

Поточні активи – це сумарні активи за мінусом фіксованих активів. Фіксовані активи – це будівлі, обладнання, устаткування тощо.

Поточні пасиви – це сумарні пасиви за мінусом власного капіталу і довгострокової заборгованості.

$$\textit{Поточний коефіцієнт ліквідності} = \frac{\textit{Поточні активи}}{\textit{Поточні пасиви}}.$$

Приклад: Торговельно-виробнича фірма "Іква" мала на 01.01.1999 р. поточних активів на суму 7128,1 млн. грн., а поточних зобов'язань – на суму 3965,8 млн. грн. Це означає, що її поточний коефіцієнт ліквідності дорівнює (7128,1 : 3965,8) = 1,79.

Даний коефіцієнт визначає межу безпечності фірми за її можливостями покривати короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт змінюється залежно від галузі. В промисловості він є прийнятим на рівні 2, а в сфері послуг – на рівні 1, в торгівлі – на рівні 1,5.

Головне завдання коефіцієнта полягає в тому, щоб показати, чи достатньо коштів надходить у фірму, щоб вона могла розрахуватися зі своїми постачальниками та кредиторами.

Недоліком поточного коефіцієнта ліквідності фірми є те, що він не відображає еластичності ліквідності активів фірми, не бере до уваги структуру активів. Очевидно, що фірма, в якої є значні кошти на рахунках та багато цінних паперів, що швидко реалізуються, буде більш ліквідна, ніж фірма, в якої накопичені великі товарно-матеріальні запаси. Часто товарні запаси є найменш ліквідними в структурі поточних активів фірми. З огляду на це розраховують точніший показник ліквідності фірми, який виключає з поточних активів товарно-матеріальні запаси. Цей показник називають "миттєвим показником ліквідності" або "показником швидкого реагування".

$$\textit{Миттєвий показник ліквідності фірми} = \frac{\textit{Поточні активи} - \textit{товарно-матер. запаси}}{\textit{Поточні пасиви}}.$$

Миттєвий показник визначає, якою мірою фірма спроможна у разі падіння її товарообороту покрити свої короткострокові зобов'язання перед кредиторами. Йдеться про активи, легкоконвертовані в гроші.

Приклад: У структурі поточних активів фірми "Іква" товарно-матеріальні запаси на 01.01.1999 р. становили 6499,3 млн. грн. Який буде миттєвий показник ліквідності?

$$\textit{Миттєвий показник ліквідності} = \frac{7128{,}1 - 6499{,}1}{3965{,}8} = 0{,}16.$$

Ця цифра показує, що фірма "Іква" у разі падіння її товарообігу може мати серйозні проблеми з покриттям своїх короткострокових зобов'язань. Щоб негайно сплатити рахунки кредиторів фірмі, необхідно мати миттєвий показник рівний 1 і більше.

Часто для визначення загальної суми ліквідності використовують формулу cash flow (потік готівки). Цей показник став популярним у середовищі фінансових аналітиків. Він народився в США і отримав назву, що важко перекладається – cash flow. В економічну літературу неангломовних країн показник увійшов в англійському написанні.

$$\textit{Cash flow} = \textit{Чистий прибуток} + \textit{амортизація}.$$

Чим вищий цей показник, тим краще фінансове становище фірми.

2. Показники заборгованості фірми.

Якщо фірма бере гроші в борг, то вона зобов'язується періодично сплачувати відсотки і погасити борг, коли настане термін погашення. Вона повинна мати достатньо доходу, аби погасити борги. Щоб визначити кредитоспроможність фірми, розраховують та аналізують певні показники заборгованості.

Одним із відомих таких показників є коефіцієнт заборгованості:

$$\textit{Коефіцієнт заборгованості} = \frac{\textit{Всього боргових зобов' язань}}{\textit{Всього активів}}, \text{тобто } = \frac{3965,8}{8202,1} = 0,48 \textit{ або } 48\%.$$

Цей коефіцієнт показує, який відсоток активів фінансують за рахунок боргу. Чим нижче значення цього коефіцієнта, тим нижчий фінансовий ліверидж, який означає фінансування інвестицій за рахунок позик.

Ще одним показником заборгованості є співвідношення довгострокової заборгованості та сумарних активів. Останній показує, якою мірою фірма фінансує свої активи за рахунок довгострокового боргу.

Сьогодні для України ці показники не є корисними, оскільки довгострокове кредитування фірм – явище поодиноке.

Для прийняття виважених рішень важливо знати, якою мірою фірма спроможна своєчасно сплатити проценти за свої борги. Для цього можна скористатися коефіцієнтом кратності процентів. Цей коефіцієнт показує, чи достатньо прибутку фірми для покриття процентів за кредити.

$$\textit{Коефіцієнт кратності процентів} = \frac{\textit{Прибуток від реалізації}}{\textit{Сума процентів за рік}}, \text{тобто } \frac{4,4 \textit{ млн. грн.}}{1,9 \textit{ млн. грн.}} = 2,3.$$

Інакше кажучи, якщо прибуток у 2,3 раза більший, ніж витрати на проценти, то це нормальний показник. Зниження показника вказує на небезпечне становище фірми. Падіння прибутків за величину процентів може призвести до неплатоспроможності фірми. Однак для покриття процентів можна також використовувати амортизацію, що зменшить напругу з обслуговуванням боргу.

3. Показники прибутковості фірми.

Ці показники відображають віддачу активів фірми.

Валовий прибуток – це прибуток до сплати податків, чистий прибуток – після сплати податків. У свою чергу, чистий прибуток розпадається на розподілений (використовують на виплату дивідендів) і на нерозподілений (вкладають у виробництво).

Економісти розраховують коефіцієнти валового і чистого прибутку. За цими показниками судять про ефективність використання факторів виробництва.

$$\textit{Коефіцієнт валового прибутку} = \frac{\textit{Валовий прибуток}}{\textit{Виторг від продажу товарів}}.$$

Фірма у 1998 р. сплатила із прибутку 0,7 млн. грн. податку, то який буде коефіцієнт чистого прибутку?

$$\textit{Коефіцієнт чистого прибутку} = \frac{(0,4 - 0,7) \textit{ млн. грн.}}{8,1 \textit{ млн. грн.}} = 0,43 \textit{ або } 43\%.$$

Цей коефіцієнт порівнює чистий прибуток з виторгом. У даному випадку у фірми цей коефіцієнт є високим.

З метою визначення прибутковості власного капіталу розраховують коефіцієнт окупності власного капіталу.

$$\textit{Коефіцієнт окупності власного капіталу} = \frac{\textit{Чистий прибуток}}{\textit{Власний прибуток}}.$$

Існує правило: чим вищий цей коефіцієнт, тим вища окупність капіталу, тим більший інтерес викликають акції фірми в інвесторів.

Можна розраховувати прибутковість (рентабельність) фірми, користуючись формулою:

$$\textit{Прибутковість сумарного капіталу за балансом} = \frac{\textit{Балансовий прибуток} - \textit{Проценти за позики}}{\textit{Власні кошти за балансом} + \textit{Позичений капітал}} \cdot 100\%.$$

4. Оцінка вигідності залучення короткотермінових кредитів.

Малі, середні та великі фірми використовують власні й позичені кошти. Однак позичені кошти необхідно залучати тоді, коли це підвищує рентабельність власних коштів. Результат діяльності фірми виступає у вигляді прибутку, який виникає завдяки використанню як власних, так і позичених коштів.

У практиці збільшення або зменшення рентабельності оборотних коштів за рахунок отримання кредиту з урахуванням його кратності називають ефектом фінансового важеля (***ЕФВ***).

ЕФВ показує, на скільки процентів підвищиться або зменшиться рівень рентабельності власних оборотних коштів у зв'язку із залученням позичених коштів і може бути виражений формулою:

$$ЕФВ = (ЕР - СП) \cdot ЗК : ВК,$$

де ***ЕР*** – рівень економічної рентабельності;

СП – ставка процента за кредит;

ЗК – залучені кошти;

ВК – власні кошти.

Отже, формула має дві складові ***ЕР – СП***; ***ЗК : ВК***. Першу складову називають диференціалом, другу – плечем важеля. Наприклад, 400 : 600 = 0,66, це означає що на 1 г. о. власних оборотних коштів припадає 0,66 г. о. залучених коштів. Використовуючи цю формулу, можна визначити рентабельність власних оборотних коштів з урахуванням ефекту фінансового важеля при ставці процента на кредит 15%.

$$ЕФВ = (20 - 15) \cdot 0{,}66 = 3{,}3\%.$$

Це означає, що рентабельність власних оборотних коштів підвищиться на 3,3% і дорівнюватиме 23,3%.

Отже, підприємство, що використовує кредит, може збільшити або знизити рентабельність власних оборотних коштів за рахунок процентної ставки за кредит та співвідношення позичених і власних оборотних коштів.

5. Визначення "мертвої точки" або "точки рентабельності".

При вирішенні фінансових питань важливе значення має поняття "мертвої точки" або "точки рентабельності". Мертва точка показує величину мінімального обороту, яка необхідна для покриття витрат. Мінімальний оборот визначають за формулою:

$$МП = \frac{ПВ}{1 - \frac{ЗВ}{ПО}},$$

де ***МП*** – мінімальний оборот, при якому з'являється прибуток;

ПВ – постійні витрати;

ЗВ – змінні витрати;

ПО – платіжний оборот або ціна реалізації одиниці товару.

Приклад: Фірма "Іква" хоче виробляти йогурти. Проведення рекламної компанії, яка б допомогла продавати йогурти, коштуватиме 1 тис. грн., один йогурт коштуватиме 1,5 грн. Ціна реалізації становитиме 2,5 грн. Звідси:

$$МП = \frac{1000}{1 - \frac{1{,}5}{2{,}5}} = \frac{1000}{1 - 0{,}6} = 2500.$$

Отже, щоб досягти моментального прибутку, треба продати йогуртів на суму 2500 грн.

Розглянуті нижче показники допомагають менеджерам виявити сильні та слабкі місця в