

Міністерство освіти і науки України
Державний університет «Житомирська політехніка»
Факультет бізнесу та сфери обслуговування
Кафедра менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій

Курс лекцій з навчальної дисципліни
«Бізнес-діагностика»

Тема 7. Фінансова діагностика

Викладач: к.е.н., доц. Сотник Ангеліна Анатоліївна

Житомир, 2024

1. Цілі і задачі фінансової діагностики

Фінансова діагностика підприємства - це визначення поточного стану підприємства й динаміки його змін, можливих шляхів вирішення проблем за результатами розрахунків, оцінки та інтерпретації фінансових показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства.

Джерелами інформації для діагностики фінансового стану підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів), а також статистична та оперативна звітність; планова інформація (бізнес-план), нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва, висновки експертів, результати різних опитувань і т. д.

Основні задачі проведення фінансової діагностики:

1) визначення економічного стану підприємства на момент дослідження (фінансовий і майновий стан підприємства, достатність капіталу для розширеного відтворення виробництва на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, потреба в додаткових джерелах фінансових ресурсів, аналіз кредиторської і дебіторської заборгованості, оцінка складу і структури активів, аналіз основного і оборотного капіталу, рівень ефективності і прибутковості діяльності підприємства);

2) оцінка ринкової економічної стійкості підприємства;

3) виявлення «вузьких місць», що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;

4) оцінка фінансової стійкості (визначення порогу беззбитковості, запасу фінансової стійкості);

5) стратегічний аналіз фінансового ризику і пошук шляхів його зниження;

6) виявлення реальних і потенційних резервів виробництва, які підприємство може використати для поліпшення фінансового стану.

Основними принципами фінансової діагностики є: а) від загального до часткового; б) від попередньої до остаточної оцінки; в) охоплення нового циклу кругообігу капіталу; г) поєднання статистичних і динамічних оцінок; д) формалізація оцінок; е) виявлення реальних і потенційних резервів підвищення ефективності і прибутковості підприємства; ж) розробка програм реалізації виявлених резервів підвищення ефективності і прибутковості.

Основними напрямками аналізу є: аналіз структури балансу й чистого оборотного капіталу, аналіз ліквідності й фінансової стійкості, аналіз прибутковості й структури витрат, аналіз грошового потоку, аналіз оборотності, аналіз ефективності діяльності підприємства.

Основні методи аналізу:

-горизонтальний, або аналіз тенденцій, при якому показники (фінансові дані) підприємства порівнюють з аналогічними за інші періоди у відносному й абсолютному вигляді;

-вертикальний, або аналіз на основі процентних співвідношень часток, окремі показники якого знаходяться в загальній групі або підгрупі показників;

-факторний аналіз — аналіз впливу окремих елементів фінансової діяльності підприємства на основні економічних показників;

-порівняльний — порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньогалузевими (або показниками основних конкурентів);

-спеціалізований аналіз (прогноз готівки, аналіз потоку фондів, зміни у валовому прибутку, аналіз беззбитковості).

Фінансову діагностику підприємства виконують в три етапи:

Етап 1. Оцінка поточного стану підприємства та його змін у порівнянні з попереднім періодом.

Завданням цього етапу є не тільки аналіз динаміки показників, але й визначення припустимого рівня зниження коефіцієнтів. Проблеми у фінансовому положенні підприємства виникають у разі, якщо значення коефіцієнтів стають нижчими за прийнятний рівень. Зниження коефіцієнтів у межах прийнятних значень потребує з'ясування причин зниження показників, а не причин виникнення проблем.

Крім підтвердження наявності чи відсутності проблем у фінансовому положенні підприємства, необхідно дати оцінку ступеня критичності таких проблем.

До основних проблем у фінансовому стані підприємства відносяться наступні:

1. Низька платоспроможність. 2. Недостатнє задоволення інтересів власника. 3. Зниження фінансової незалежності або низька фінансова стійкість.

Етап 2. Визначення причин, що призвели до зміни фінансового становища підприємства.

Проблем, які виникають у фінансовому стані підприємства: відсутність потенційних можливостей зберігати прийнятний рівень фінансового стану (або низькі обсяги одержуваного прибутку); нераціональне управління результатами діяльності (або фінансами).

Етап 3. Розробка програми дій на майбутнє.

При складанні аналітичної записки за результатами діагностики бажано дотримуватись наступного: розгляд кожного напрямку аналізу повинен включати формальну (описову) й резюмуючу частини. Формальна частина має містити опис методології розрахунку й економічного змісту показників та коефіцієнтів. Для показників, які можна розрахувати декількома способами, показують обраний аналітиком варіант розрахунку. Це необхідно для адекватної оцінки абсолютної величини показників. Резюмуюча частина передбачає інтерпретацію отриманих значень відносно підприємства, яке розглядається: порівняння з нормативними (припустимими) значеннями, виявлення причин погіршення фінансового стану підприємства і резервів його оптимізації.

2. Діагностика поточного стану підприємства

Таблиця 1. Показники ліквідності

Показник	Формула	Норматив
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	$\text{Кз.л.} = \text{ОА} / \text{ПЗ}$ <p>ОА – оборотні активи ПЗ – поточні зобов'язання</p>	>1
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\text{Кш.л.} = (\text{Деб. заборгованість} + \text{Грошові кошти} + \text{Поточні фін. інвестиції}) / \text{ПЗ}$	>0,5
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\text{К а.л.} = (\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фін. Інвестиції}) / \text{ПЗ}$	>0,2
4. Частка оборотних активів в загальній сумі активів	$\text{Частка} = \text{Вартість оборотних активів} / \text{Вартість активів}$	за планом
5. Власний оборотний капітал (робочий капітал)	$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{ПЗ}$	За планом

Таблиця 2. Показники фінансової стійкості

Показник	Формула	Норматив
1. Коефіцієнт автономії	$K_{авт} = ВК / ВБ$ Вк – власний капітал ВБ – валюта балансу	>0,5
2. Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{ф.з.} = ВБ / ВК$	<2,0
3. Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{ф.с.} = ВК / ЗК$ ЗК – залучений капітал	>1
4. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	$K_{заб.} = (ВК - НА) / ОА$ НА – необоротні активи	>0,1
5. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$K_{ман.ВК} = ВОК / ВК$ ВОК – власний оборотний капітал	>0,5

Таблиця 3. Показники ділової активності

Показник	Формула
Коефіцієнт оборотності активів	$\text{Коб. акт.} = \text{ЧД} / \text{СВА}$ СВА – середньорічна вартість активів
Тривалість обороту активів(дні)	365 / коефіцієнт оборотності активів
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\text{Коб. вк} = \text{ЧД} / \text{СВВК}$ СВВК – середньорічна вартість власного капіталу
Тривалість обороту власного капіталу (дні)	365 / коефіцієнт оборотності власного капіталу
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\text{Коб. д.з.} = \text{ЧД} / \text{СВДЗ}$ СВДЗ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	365 / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\text{Коб. к.з.} = \text{ЧД} / \text{СВКЗ}$ СВКЗ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	365 / коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Таблиця 4. Показники рентабельності

Показник	Формула
Рентабельність активів	$R_{\text{акт.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВА}} \cdot 100\%$
Рентабельність реалізації	$R_{\text{реал}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧД}} \cdot 100\%$
Рентабельність продукції	$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{ВП}}{\text{СВ}} \cdot 100\%$
Рентабельність операційної діяльності	$R_{\text{о.д.}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОВ}} \cdot 100\%$ ОВ – операційні витрати
Рентабельність господарської діяльності	$R_{\text{г.д.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \cdot 100\%$ В – загальна сума витрат діяльності

3. Особливості фінансової діагностики підприємства в умовах воєнного стану

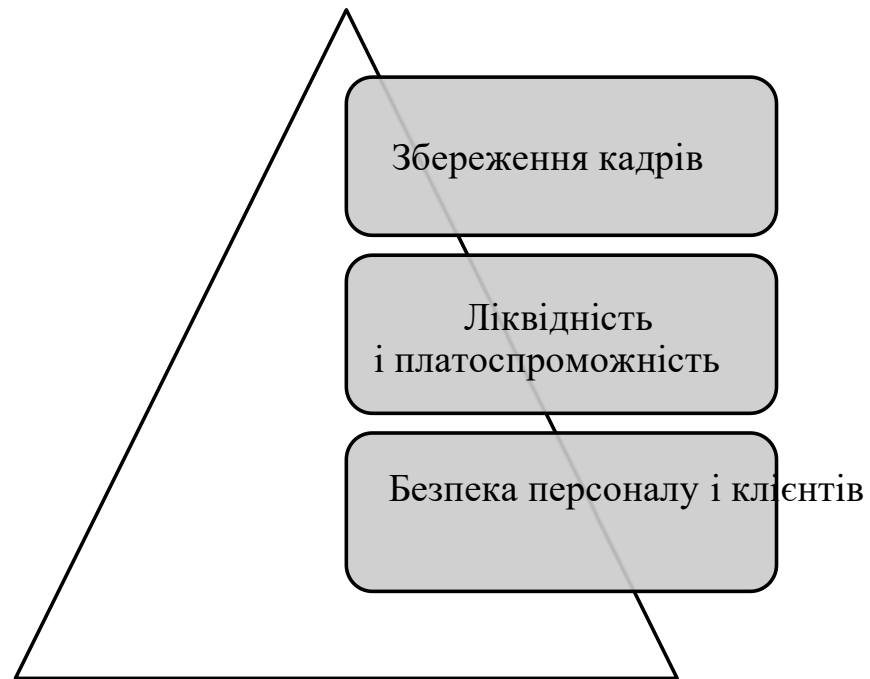


Рис. 1. Концептуальні основи роботи підприємства в умовах війни

Управління ліквідністю в умовах війни

В умовах воєнного стану багато підприємств зустрілися із проблемами ліквідності. На початку війни чимало керівників підприємств вилучили кошти із обороту з метою їх збереження. Як результат – практично кожне підприємство погіршило показники ліквідності, а період погашення короткострокової кредиторської заборгованості суттєво зріс. Орієнтовно через три місяці після початку війни, коли більшою мірою бізнес адаптувався до воєнних дій, активність підприємств була частково відновленою, однак це принципово змінило політику управління ліквідністю.

Говорячи про платіжні зобов'язання підприємства, в першу чергу фінансова політика була орієнтована на акумулювання коштів для погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками, які стали основою для забезпечення логістики і, як наслідок, безперервних ділових процесів. Відсутність товарних кредитів та неможливість отримання доступних кредитів у банківських установах сформувало нові фінансові моделі, які передбачають роботу бізнесу за власні кошти. В таких умовах показники ліквідності стають найвищими і передбачають мінімізацію ризиків неплатоспроможності перед постачальниками.

Інший напрям регулювання ліквідності орієнтується на виплату заборгованості за заробітної платою, з метою збереження трудових ресурсів, які забезпечують виробництво продукції та стабільність діяльності підприємства. Практика показала, що в умовах війни населення, що не отримує належного фінансування, переміщується в інші регіони та країни, що дозволяє отримати нові джерела фінансових надходжень.

В умовах, коли відбувається серйозний відтік кадрів, керівники підприємств зрозуміли, що утримати працівників на місцях можливо виключно за рахунок своєчасної оплати праці та демонстрації власної стійкої позиції на ринку та платоспроможності.

Управління фінансовою незалежністю в умовах війни

У класичній економіці підприємства вважається, що залучені кошти є двигуном розвитку.

Кожне підприємство, що працює в умовах війни зіткнулося із проблемою неможливості використання залучених коштів. Практика показала, що постачальники продукції готові працювати із покупцями тільки на умовах повного розрахунку за поставлений товар. Ті компанії, що будували свої бізнес-моделі на основі надання товарних кредитів, перебудували цю модель таким чином, щоб гарантувати постачальникам повернення коштів відразу після отримання товарів (матеріалів чи сировини). Це зрозумілий і логічний підхід в умовах війни, який передбачає зменшення фінансових ризиків як для постачальників, так і покупців.

Для того, щоб вижити на ринку, численна кількість компаній були вимушені терміново розрахуватися за заборгованістю і забезпечувати наступні поставки товарів та ресурсів за рахунок власних джерел. Таким чином, в умовах воєнного стану більшість компаній відмовилися від залученого капіталу і перейшли на самофінансування.

Однак, варто зазначити, що не кожне підприємство має достатньо власних фінансових ресурсів, щоб відмовитися від використання залученого капіталу. Численна кількість компаній змінила модель фінансування за рахунок збільшення внутрішньої заборгованості, зокрема заборгованості за заробітної платою. Така модель перекриття зовнішньої заборгованості за рахунок внутрішньої також зустрілася із опором, оскільки в умовах воєнного стану персонал у випадку неотримання доходу, мігруватиме до інших країн.

Таким чином, показники фінансового стану в умовах війни для багатьох підприємств стають вищими нормативних, а структура капіталу характеризується практичною відсутністю заборгованості за розрахунками з постачальниками та за заробітної платою.

Ті компанії, які не мають достатньої кількості власних фінансових ресурсів і не мають можливості покрити заборгованість перед постачальниками та персоналом, в подальшому не матимуть можливості працювати за установленими в докризовий період моделями. Через це численна кількість підприємств зупинили свою діяльність і суттєво погіршили показники фінансової стійкості, що спричиняє неплатоспроможність підприємства, а в подальшому можливе банкрутство.

Управління оборотністю підприємства в умовах війни

Для того, щоб зрозуміти особливості аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану, необхідно перш за все дослідити основні чинники, які впливають на зміну фінансової стійкості підприємства. Необхідно зазначити, що всі підприємства на початку війни зменшили оборотність. Особливо це стосується непродовольчого сектору. Ті підприємства, які орієнтовані на продаж побутової техніки, обладнання, меблів, будівельної техніки з об'єктивних причин зменшили обсяги збуту через природне бажання населення витрачати кошти виключно на товари першої необхідності. Однак дана ситуація характерна тільки в певний проміжок часу – панічного стану населення, коли на початку воєнних дій потенційний покупець оптимізує власні фінансові ресурси. З часом, коли економічна активність стабілізується, товари першої необхідності змінюються.

Практика показала, що будь-яка війна призводить до матеріальних втрат, а тому та частина населення, яка втрачає майно або стикається з проблемою пошкодження майна, в першу чергу потребуватиме будівельних товарів, меблів, обладнання тощо. Основною характеристикою оборотності підприємств в умовах війни є нестабільність показника оборотності – він може коливатися в залежності від активності воєнних дій в тому чи іншому регіоні.

Варто зазначити, що тільки ті підприємства, які утримуються на плаву в умовах кризової ситуації під час різкого зменшення обсягів продажу, і намагаються побудувати власний бізнес відповідно до зміни попиту на продукцію, мають змогу стрімко підняти обсяги збуту, зайнявши місце конкурентів, що закрилися або зупинили свою діяльність через війну.

Підтримка показника оборотності на нормальному або прийнятному для підприємства рівні можлива тільки за умови організації гнучких каналів збуту. Підприємству важливо знайти альтернативні канали збуту, включаючи електронну комерцію, яка дозволяє розширити географію та суттєво збільшити оборотність. Ті підприємства, які здатні налагодити поставки продукції першої необхідності в умовах війни, мають змогу вийти на нові ринки та завоювати нових покупців.

При аналізі показників оборотності активів, оборотних активів та запасів необхідно опиратися на довоєнний показник, відпо-відно до якого можна зробити висновок щодо ефективності діяльності підприємства. Якщо підприємство суттєво знижує обсяги збуту у порівнянні з довоєнним періодом, про ефек-тивність діяльності свідчитиме показник рентабельності. Якщо підприємство в умовах зниження оборотності залишатиметься рентабельним або працюватиме на межі беззбитковості (чи навіть мінімальних збитків), така ситуація в умовах війни є допустимою. Якщо на фоні докризового показника обсяг оборотності зростає, це свідчить про відкриття нових можливостей для підприємства, які потребують активації інвестиційної політики.

Управління рентабельністю підприємства в умовах війни

Рентабельність є ключовим показником, на який потрібно опиратися при побудові фінансової моделі в умовах воєнного стану. Багато підприємств розуміють, що зупинка діяльності спричинить втрату ринку, який завойовувався впродовж багатьох років. Така ситуація для бізнесу є неприпустимою, а тому численна його кількість вирішили працювати тільки для забезпечення життєдіяльності підприємства. Життєдіяльність бізнесу в умовах війни передбачає можливість утримання штату та забезпечення платоспроможності за податками та постачальниками.

Досить часто керівники підприємства відмовляються від прибутку на користь допомоги армії, а тому працюють практично на межі беззбитковості. Робота на межі рентабельності є прийнятною в умовах війни за умови збереження штату та забезпечення належного обсягу збуту для покриття обов'язкових зобов'язань.

**Таблиця 5. Особливості трактування деяких показників
фінансової діагностики в умовах воєнного стану**

Показник	Нормативне значення	Нормативне значення в умовах війни
Коефіцієнт покриття	> 1	> 1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$>0,7$	> 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$>0,2$	$>0,7$
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$>0,5$	$>0,8$
Оборотність активів	Відсутнє, позитивною є зростання показника в динаміці	Відсутнє, позитивною є не суттєве зменшення показника оборотності
Оборотність запасів	Відсутнє. Позитивним є зростання показника в динаміці	Відсутнє. Позитивним є зростання показника в порівнянні з довоєнним періодом
Рентабельність продукції	Відсутнє, чим вище значення – тим краще	Допускається робота на межі нульової рентабельності

Основна мета фінансової діагностики в умовах війни – забезпечення фінансової можливості його розвитку в непередбачуваних умовах.

Побудова фінансових моделей повинна ґрунтуватися на чотирьох складових успішної роботи бізнесу в умовах війни:

- формування резервів,
- кооперація як спосіб фінансування,
- активація інноваційної та інвестиційної політики, державна підтримка.

Формування готівкових резервів передбачає суттєве збільшення показників абсолютної ліквідності. Ці кошти повинні допомогти підприємству відмовитися від товарних кредитів та своєчасно користуватися можливістю придбати товари (ресурси) за більш доступними цінами або інвестувати у розвиток.

Ефективна політика управління фінансовою стійкістю передбачає активність інноваційної та інвестиційної політики, що вимагає додаткових фінансових вкладень. Це підтверджує необхідність формування фінансової подушки безпеки, яка дозволяє залишатися ліквідними та платоспроможними і при цьому акумулювати кошти для розвитку.

Сьогодні держава створює нові умови для розвитку підприємництва та бізнесу будь-якого розміру. Під час війни урядом було впроваджено низку заходів, які допомагають підприємствам вижити та розвиватися. Фінансова допомога надається у формі кредитів, кредитних гарантій та грантів. Найбільшу фінансову підтримку Україна отримала від Європейського союзу та США.

Протягом 2024-2027 років в межах програми фінансової підтримки ЄС Ukraine Facility 50 мільярдів євро від ЄС буде спрямовано на фінансування державного бюджету, стимулювання інвестицій, а також технічну підтримку в реалізації програми.

<https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/>

Фінансову підтримку діяльності малого та мікро бізнесу надає держава. Програма «Грант на власну справу»

462 українці визнані переможцями третьої у 2024 році хвилі грантової програми «Власна справа» та отримують від держави 111 млн гривень на започаткування або розширення свого бізнесу. Загалом від старту програми її переможцями стали понад 14 600 українців, у бізнес яких держава інвестує 3,5 млрд грн.

Найпопулярнішими сферами, в яких працюватимуть переможці третьої хвилі, є:

- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів – 167 осіб;
- тимчасове розміщування й організація харчування – 79 осіб;
- переробна промисловість – 56 осіб.

Переважна більшість грантоотримувачів витрачають кошти мікрогранту на придбання обладнання, необхідного для ведення бізнесу.