

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
імені адмірала Макарова
ХЕРСОНСЬКА ФІЛІЯ

Кафедра економіки

«Допущений до захисту»
Завідувач кафедри
_____ О.Е. Ломоносова
«___» _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
за освітньо-професійною програмою «Економіка підприємства»
зі спеціальності 051 «Економіка»
галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

на тему: **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ**
ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Виконав:	здобувач VI курсу, групи 6417м
	_____ Дорожкін О.С.
	(підпис) (прізвище та ініціали)
Керівник роботи	_____ к.е.н., доцент Ломоносова О.Е.
	(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Херсон – 2020 року

ЗМІСТ

ВСТУП	3
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Поняття, види та джерела виникнення фінансового ризику	6
1.2. Етапи управління та способи мінімізації фінансових ризиків	15
1.3. Інструменти управління фінансовими ризиками	20
2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ “ХЕРСОНЛІФТ”	30
2.1. Коротка характеристика підприємства	31
2.2. Аналіз структури та динаміки балансу	33
2.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності	40
2.4. Аналіз ділової активності та рентабельності	49
2.5. Аналіз дебіторської заборгованості та зобов’язань	59
3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПРАТ “ХЕРСОНЛІФТ”	67
3.1. Фінансові ризики ПрАТ “Херсонліфт”	68
3.2. Визначення ефективності управління структурою капіталу	71
3.3. Визначення оптимальної структури капіталу та факторів рентабельності власного капіталу підприємства	77
3.4. Управління ризиками, пов’язаними з дебіторською заборгованістю	89
3.5. Управління ризиками, пов’язаними із зобов’язаннями	99
ВИСНОВКИ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	112
ДОДАТКИ	119

ВСТУП

Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах пов'язана із багатьма ризиками, основну частину яких становлять фінансові. Вплив цих ризиків призводить до погіршення фінансових результатів підприємства, зниження його фінансової стійкості, а інколи й до банкрутства. За таких умов, вибір правильного методу управління фінансовим ризиком дозволить не лише передбачити можливість його настання, але й мінімізувати наслідки впливу на підприємства.

Об'єктом дослідження є ПрАТ “Херсонліфт” – підприємство сфери обслуговування, що надає послуги з ремонту й технічного обслуговування ліфтів. Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління фінансовими ризиками підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є ідентифікація на основі результатів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства фінансових ризиків та чинників їх утворення, розробка конкретних пропозицій щодо управління фінансовими ризиками. Досягнення цієї мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- ознайомитися зі змістом понять “фінансовий ризик” та “управління фінансовими ризиками”;
- розглянути види і джерела виникнення фінансових ризиків, основні методи та інструменти управління фінансовими ризиками;
- визначити етапи управління і способи мінімізації фінансових ризиків;
- дати коротку характеристику об'єкту дослідження;
- провести аналіз структури та динаміки балансу, аналіз ліквідності та платоспроможності, ділової активності та рентабельності, аналіз дебіторської заборгованості та зобов'язань;
- ідентифікувати основні фінансові ризики підприємства та визначити внутрішні чинники утворення цих ризиків;
- дати оцінку ефективності управління структурою капіталу;

- визначити оптимальну структуру капіталу та фактори рентабельності власного капіталу підприємства;

- запропонувати до впровадження методи управління ризиками, пов'язаними із дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями.

Інформаційною базою дослідження є Закони України; нормативні документи міністерств і відомств; щорічна фінансова звітність підприємства; монографії вітчизняних і зарубіжних вчених, публікації у фахових наукових періодичних виданнях; відомості, розміщені у мережі Internet.

У процесі написання роботи застосовані методи аналізу, узагальнення й системного підходу. Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Робота містить 21 таблицю (у тому числі 10 таблиць – на окремих сторінках), 13 рисунків та 37 формул. Додатки подано на 7 окремих сторінках. Список використаних джерел з 59 найменувань наведений на 6 сторінках.

У першому розділі наведено визначення понять “фінансовий ризик” та “управління фінансовими ризиками”, розглянуто види і джерела виникнення фінансових ризиків підприємства, основні методи та інструменти управління фінансовими ризиками, етапи управління та способи мінімізації ризиків.

У другому розділі наведена коротка характеристика підприємства, проведений аналіз структури та динаміки балансу, аналіз ліквідності та платоспроможності, ділової активності та рентабельності, аналіз дебіторської заборгованості та зобов'язань.

У третьому розділі ідентифіковано основні фінансові ризики ПрАТ “Херсонліфт”, визначено внутрішні чинники утворення таких ризиків, дана оцінка ефективності управління структурою капіталу, визначено оптимальну структуру капіталу підприємства, а також фактори рентабельності власного капіталу, запропоновано до впровадження методи управління ризиками, пов'язаними із дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття, види та джерела виникнення фінансового ризику

Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, пов'язаних зі здійсненням фінансово-господарської діяльності, якій властиві такі характеристики: економічна природа, об'єктивність прояву, ймовірність реалізації, невизначеність наслідків, очікувана несприятливість наслідків, варіабельність рівня ризику, суб'єктивність оцінки. Аналіз наукових праць дозволив конкретизувати основні аспекти фінансових ризиків підприємства. Доцільно розглянути визначення поняття “фінансові ризики”.

Так, у своїх працях Найт Ф. [32], Глущенко В.В. [11], Дядюк М.А. [14] вважають, що фінансовий ризик – це наслідок події, яка відбулася та має наслідки у теперішній час, в умовах невизначеності досягнення бажаного результату через існування множин альтернатив.

Вітлінський В.В. [6], Каспрук О.Я., Чердавцева І.Г. [50] вважають, що фінансовий ризик – це здатність до ведення господарської діяльності в умовах невизначеності протягом всього часу та необхідності вибору, яка створює можливість завдяки особливим рисам підприємця попереджати, запобігати та зменшувати несприятливий вплив невизначеності на результати господарської діяльності.

Аналіз праць вчених в цьому напрямку дозволив зробити висновок, що більшість науковців розглядають фінансовий ризик у конкретному часовому відрізку, що є недоліком наведеного визначення, оскільки ризик являє собою процес, який постійно розвивається та піддається аналізу розвитку підприємства у минулому, сучасному та майбутньому загалом. Виходячи з вищевказаного, фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-господарській діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових

норм, а отримані відхилення мають вартісний характер [34].

Узагальнивши поняття “фінансового ризику”, необхідно розглянути головні аспекти поняття “управління фінансовими ризиками підприємства”. Під процесом управління, більшість сучасних вчених-економістів розуміють систему ризик-менеджменту. Цей стандарт можна вважати аналогом поняття “управління фінансовими ризиками”, що має тотожний зміст процесів та стратегічну ціль.

Коваленко Л.О., Римньова Л.М. [21], Кричевський М.Л. [26], даючи визначення поняттю управління фінансовими ризиками підприємства, роблять основний акцент на відношенні ризик-менеджменту до стратегічного управління. Інша група авторів, а саме Лукасевич І.А. [27], Вяткін В.М. [9], Елліот Майкл У. [58] не дають чіткого визначення самого процесу управління, та мають односторонній погляд на процес управління фінансовими ризиками. Автори вважають, що фінансові ризики виникають у процесі функціонування підприємства, а управління ними спрямоване на зниження негативного впливу та отримання негативних наслідків.

Окремо слід виділити визначення поняття “управління фінансовими ризиками підприємства”, яке запропонував Момот Т.В. [30]. Вчений вважає, що це сукупність аналітичних, фінансових, організаційних заходів, що мають комплексний послідовний характер та спрямовані на зменшення або запобігання негативним наслідкам настання фінансових ризиків. Дослідник сформував основні аспекти поняття, проте не систематизував їх у єдиний механізм.

Найбільш чітке, на наш погляд, тлумачення поняття запропонував Бланк І.О. [4], який вважає управління фінансовими ризиками підприємства системою принципів та методів розробки і реалізації ризикових фінансових рішень, які забезпечують всебічну оцінку різних видів фінансових ризиків та нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків. Вчений запропонував найбільш точне узагальнення поняття, яке засвідчує загальний характер питання.

Кожен автор намагається вкласти в поняття своє власне бачення, тому уточнимо поняття “управління фінансовими ризиками підприємства” на основі узагальнення усіх ключових моментів. Отже, управління фінансовими ризиками підприємства – це система методів та інструментів, які реалізуються шляхом ідентифікації, аналізу фінансових ризиків, оцінки їх ймовірних наслідків для підприємства, розробки та реалізації заходів щодо нейтралізації їх негативних наслідків, в рамках, яка враховує стратегію підприємства і тактику управлінських рішень.

Проблемним аспектом дослідження теоретичних основ управління фінансовими ризиками підприємства, поряд із недосконалістю понятійного апарату, є відсутність чіткої класифікації видів. Фінансових ризиків є дуже багато, тому з метою здійснення ефективного управління ними необхідно здійснити їх класифікацію.

Фінансові ризики класифікують за ознакою тривалості ризику або з обмеженістю чи необмеженістю проміжку часу, протягом якого може статися ризикова подія. Хохлов Н. [49] пропонує класифікувати фінансові ризики на 3 групи: валютні (операційні валютні, трансляційні валютні, економічні валютні); відсоткові (позиційні відсоткові, портфельні відсоткові, економічні відсоткові); портфельні (систематичні та несистематичні).

На думку науковців, поділ фінансових ризиків на зовнішні та внутрішні здійснюється з огляду на фактори впливу при формуванні фінансових ризиків та зумовлюється домінуючими чинниками у творенні цих ризиків. Як правило, підприємства непричетні до виникнення та ліквідації зовнішніх ризиків. Зовнішні фінансові ризики є однаковими для усіх господарюючих суб’єктів у ринковій економіці із розвиненою нормативно-правовою базою. Винятками є підприємства-монополісти й великі організації, які мають ресурси та потенціал для лобіювання своїх корпоративних інтересів [57]. Зовнішні ризики та їх наслідки відображають, насамперед, ефективність системи менеджменту підприємства.

До зовнішніх фінансових ризиків належать інфляційні (дефляційні),

валютні, податкові, депозитні (рис. 1.1).

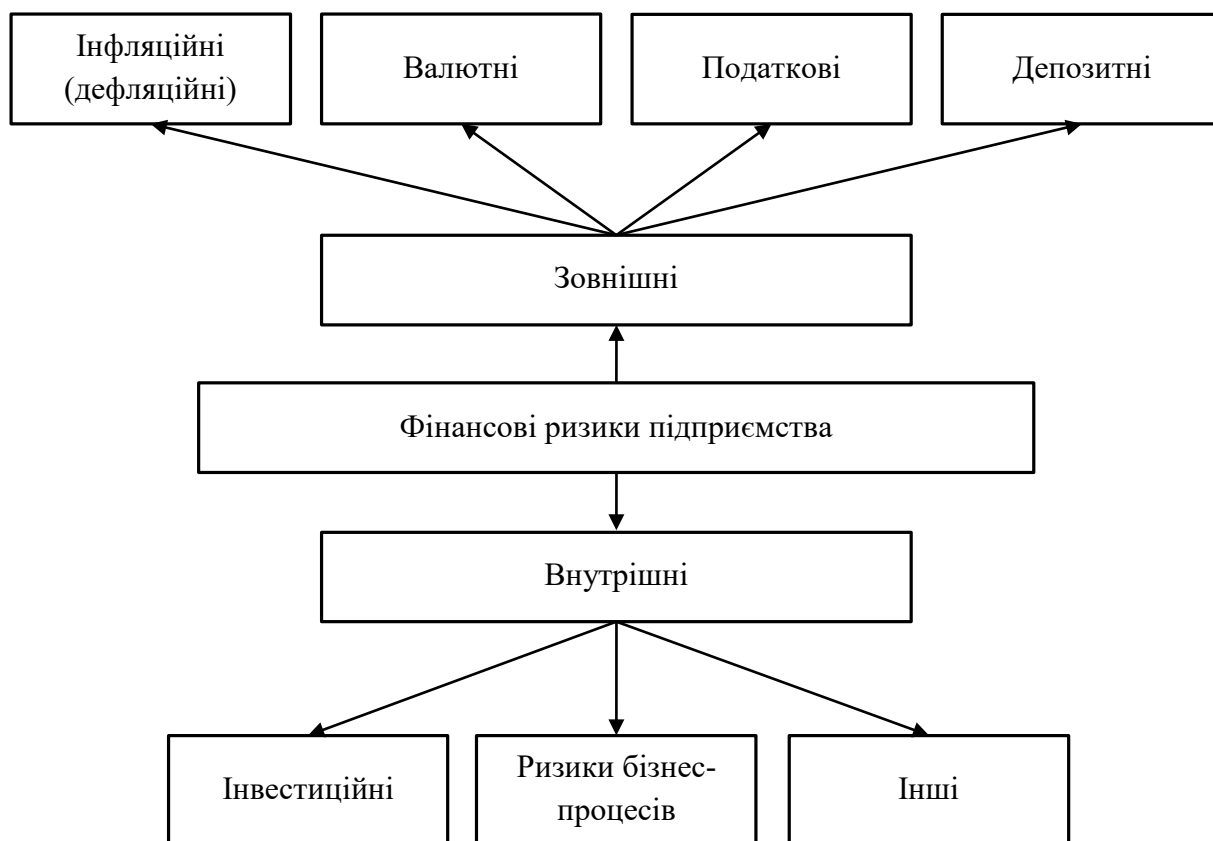


Рис. 1.1. Зовнішні та внутрішні фінансові ризики підприємства

Інфляційні ризики пов'язані зі знеціненням національної валюти, що призводить до негативних внутрішніх та зовнішніх ефектів. Протилежними за напрямом дії та наслідками є дефляційні ризики, які проявляються у подорожчанні національної грошової валюти, та призводять до зниження доходів експортерів, а також до додаткових позитивних ефектів у діяльності імпортерів та підприємств, які купують імпортні ресурси.

Валютні фінансові ризики за своєю природою є подібними до інфляційних і дефляційних ризиків, оскільки виникають внаслідок коливання курсів іноземних валют і впливають безпосередньо на діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Податкові ризики пов'язані із неправильним адмініструванням та збиранням податків та зборів фіскальними органами, що знижує фінансову стабільність та ліквідність діяльності підприємства.

Депозитні ризики – це ймовірність неповернення депозитних вкладів, непогашення депозитних сертифікатів, зміни в умовах депозитної угоди або правилах надання таких послуг банками.

Внутрішні фінансові ризики виникають внаслідок дій чи бездіяльності підприємства, а отже, піддаються моніторингу, контролінгу та оптимізації. До внутрішніх ризиків належать інвестиційні, ризики бізнес-процесів та інші.

Інвестиційні ризики пов'язані з коливаннями отриманого доходу від інвестиційної діяльності підприємства. Вкладаючи різноманітні матеріальні та нематеріальні активи у інвестиційні проект, підприємство сподівається одержати певний дохід або інший позитивний соціально-економічний ефект.

Ризики бізнес-процесів виокремленні за традиційними напрямками фінансового аналізу діяльності підприємства: ліквідності, оборотності, прибутковості та фінансової стійкості. До інших ризиків належать ризики невикористаних можливостей, емісійні, структурні.

Ризики ліквідності залежать від активів, якими володіє підприємство. Чим вищий рівень ліквідності активу та чим вища частка високоліквідних активів у структурі майна, тим менша величина ризику ліквідності, і навпаки, зі зниженням рівня ліквідності рівень фінансового ризику зростає. Ризик неплатоспроможності є похідним від ризику ліквідності – це ймовірність того, що внаслідок недостатнього обсягу ліквідних активів підприємство не зможе розрахуватися в строк зі своїми кредиторами.

Ризик прибутковості проявляється у коливаннях рівня прибутку, який очікує отримати підприємство у фінансово-економічній діяльності. Ризик фінансової стійкості полягає у порушенні рівноваги і стабільності фінансово-економічного розвитку підприємства. Цей ризик може виникнути внаслідок недосконалої структури капіталу.

Як зазначають вчені, ризики пов'язані між собою, і поява однією ризику може спричинити появу інших видів ризиків у діяльності підприємства. Фінансові ризики не тільки перебувають в центрі діяльності будь-якого підприємства, а й найбільше впливають на ризики в інших сферах його

діяльності, що визначає фінансову сферу як головний елемент стратегії управління ризиками підприємства [57].

Фінансові ризики, які виникають у суб'єктів господарювання, пов'язані з оборотним капіталом – ці ризики мають відношення до:

- джерел формування оборотного капіталу;
- використання оборотного капіталу, тобто його інвестування в оборотні активи, зокрема формуванням ефективної структури оборотних активів з позиції ризику та прибутку.

Більшість суб'єктів господарювання в реаліях сьогодення, у результаті недофінансування, а також через високу вартість позикового капіталу та браку власного капіталу, зіштовхується із проблемою нестачі в повній мірі джерел формування оборотних активів. Як наслідок, виникають фінансові ускладнення у вигляді недоотримання прибутку або ж взагалі збитку.

Джерелами формування оборотних активів є внутрішні та зовнішні ресурси, власні та запозичені кошти. Так, до власних джерел слід віднести:

- прибуток;
- статутний капітал (фонд);
- цільові фонди сформовані підприємством;
- залучення додаткового пайового/акціонерного капіталу;

До запозичених джерел утворення оборотного капіталу належать:

- банківські позики;
- позики в інших фінансово-кредитних установ;
- кредиторська заборгованість [15].

Прибуток, цільові фонди, сформовані підприємством та кредиторська заборгованість є внутрішніми джерелами утворення оборотних активів, тоді як статутний капітал, додаткового залучений пайовий/акціонерний капітал, позики – це зовнішні джерела формування оборотних активів [15].

Джерела утворення оборотного капіталу мають різну вартість для підприємства. Крім того, ризик пов'язаний із цими джерелами формування оборотних активів, також різний.

З позиції ризик менеджменту [3], власний капітал для підприємства має вищу вартість ніж позиковий. Це пов'язано з тим, що ризик за власним капіталом є набагато вищим, ніж за позиковим. Однак, варто сказати про те, що власний капітал є обмеженим і за умов розширення власної діяльності підприємство змушене залучати позиковий капітал. Позиковий капітал, хоча й пов'язаний зі значно меншим ризиком, однак, як правило, він має чіткі терміни повернення та вартість у вигляді сплати відсотків за позику. Тобто навіть якщо підприємство не отримало прибутку від залучення позикового капіталу, позику та відсотки по ній воно все одно змушене буде сплатити.

Позиковий капітал суб'єктів господарювання, як правило, формується завдяки позикам, отриманим від банківських установ або ж від інших фінансово-кредитних організацій. Підприємство може також користуватись залученим капіталом, тобто капіталом, який можна використовувати у короткостроковому періоді, не сплачуючи за нього – це кошти, спрямовані на виплату заробітної плати персоналу, кошти, призначені для сплати податків, відрахувань на соціальне страхування, обов'язкове державне пенсійне страхування, кошти, що мають бути направлені для здійснення розрахунків з постачальниками. Однак, тривале користування цими коштами може призвести до фінансових ризиків, пов'язаних із невдоволенням працівників через постійні затримки заробітної плати, невдоволенням контрагентів через затримки розрахунків за сировину, а несвоєчасна сплата податкових зобов'язань, соціальних відрахувань взагалі може призвести до накладення штрафних санкцій. Тому цими залученими коштами варто користуватись досить виважено і обґрунтовано та лише на короткий строк [15].

Саме дефіцит власного капіталу та висока вартість позикового капіталу змушує підприємства покривати власні поточні потреби, порушуючи строки погашення своїх зобов'язань, які починають поступово набувати характеру основного джерела формування активів. Зростання обсягів зобов'язань, у тому числі поточної кредиторської заборгованості, є ризикованим способом нарощення обсягу оборотних активів. Незважаючи на те, що у підприємства

з'являється додаткове і безкоштовне джерело фінансування оборотних засобів, неконтрольоване збільшення кредиторської заборгованості може призвести до підвищення ризику банкрутства підприємства [3, 37].

Оборотний капітал – це інвестиція в оборотні активи з метою отримання прибутку. Тобто процес дотримання балансу між ризиком і прибутком стосовно оборотного капіталу вирішується не лише вдалим формуванням структури капіталу, але й вдалим його використанням. Саме тут виникають ризики пов'язані з формуванням такої структури оборотних активів, яка б маневрувала між ризиком та прибутком.

Так, високоліквідні оборотні активи (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції) – активи, які не створюють прибуток, однак вони забезпечують платоспроможність підприємства. Високоліквідні активи формують ризик неплатоспроможності у випадку їх нестачі, одночасно вони створюють ризик недоотримання прибутку за їх надмірних обсягів.

Виробничі запаси, запаси незавершеного виробництва – це оборотні активи, які в подальшому формують прибуток, це “робочі” оборотні активи, але надмірні їх обсяги можуть спричиняти фінансові ризики, пов'язані з формуванням неліквідних запасів, псуванням запасів, з подовженням операційного й фінансового циклів. Натомість нестача цих оборотних активів провокує неплатоспроможність підприємства у результаті недоотримання прибутку від “робочих” оборотних активів. Нагромадження значного обсягу запасів готової продукції – це ризик подовження фінансового циклу, нестача ж готової продукції – це ризик втрати постійних споживачів.

У наслідок формування великих сум дебіторської заборгованості виникає ризик втрати платоспроможності підприємства, однак дебіторська заборгованість дає можливість пришвидшити реалізацію продукції (надання послуг) та не нагромаджувати значні обсяги запасів готової продукції.

Формуючи оборотні активи підприємство постійно балансує на межі фінансового ризику та прибутку. Вдале використання управлінських заходів стосовно оборотних активів надає можливість господарюючому суб'єкту

звести фінансові ризики до мінімуму. Раціональна ж комбінація власних, позикових та залучених джерел формування оборотних активів має ключове значення як у підвищенні ефективності їх використання, так і у зменшенні фінансових ризиків та отриманні прибутку підприємства.

Для забезпечення фінансової безпеки необхідним є проведення аналізу фінансових загроз та небезпек, що можуть призвести до втрати фінансової стабільності. Класифікація фінансових ризиків на зовнішні та внутрішні у певних аспектах співпадає з класифікацією основних загроз. Спостерігається прямий зв'язок між рівнем фінансової безпеки підприємства з забезпеченістю фінансовими ресурсами: власним основним капіталом, власними оборотними коштами, кредитами та позиками, інвестиціями, прямим фінансуванням з бюджету тощо. Для створення надійної системи забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в умовах кризи необхідно розробити ефективний механізм нейтралізації загроз у сфері функціонування підприємства за допомогою конкретних методів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні методи управління фінансовими ризиками

Методи	Сутність
Уникнення	Розробка таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику
Попередження	Використовується для тих видів, які виходять за межі дозволеного рівня, тобто для фінансових операцій, які здійснюються в зоні критичного або катастрофічного ризику
Розподіл	Використовується насамперед для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних видів ризиків
Передавання	Передбачає передачу (трансферт) ризиків партнерам під час окремих фінансових операцій
Самофінансування (самострахування)	Заснований на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяє долати негативні фінансові наслідки від тих фінансових операцій, де ці ризики не пов'язані з діями контрагентів
Здобуття додаткової інформації	Попередній аналіз ризику, його чинників, а також ймовірного впливу на фінансово-майновий стан підприємства; отримані результати є основою для прийняття рішень та прогнозування майбутніх подій

За призначенням методи управління ризиками науковці поділяють на такі групи:

- методи уникнення ризиків;
- методи попередження ризиків;
- методи розподілу ризиків;
- методи передання ризиків;
- методи самофінансування (самострахування) ризиків;
- методи здобуття додаткової інформації [7, 17, 19, 20, 29].

Розглянутий перелік основних методів управління фінансовими ризиками може бути істотно доповнений з урахуванням специфіки діяльності підприємства та конкретного складу портфеля його фінансових ризиків. Перевагою використання цих методів є високий ступінь альтернативності ухвалення управлінських рішень, незалежних, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони враховують конкретні умови здійснення фінансової діяльності підприємств та його фінансових можливостей, дозволяють врахувати вплив внутрішніх чинників на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їх негативних наслідків.

1.2. Етапи управління та способи мінімізації фінансових ризиків

Управління ризиками передбачає прогнозування можливості настання потенційно ризикової події, а тому дає можливість вчасно вжити заходів із запобігання або зниження ступеня наслідків від ризику, який не можна локалізувати. Управління фінансовими ризиками можна зобразити таким чином (рис. 1.2).

Механізм управління фінансовими ризиками підприємства полягає, передусім, в оцінці фактора ризику та його рівня, з метою розробки системи заходів щодо мінімізації негативних наслідків. В системі методів управління фінансовими ризиками вагоме значення відіграють внутрішні механізми їх нейтралізації, до яких відносять методи та заходи мінімізації негативних впливів наслідків ризиків, що обираються і здійснюються в межах самого

підприємства.

При аналізі ризику зазвичай використовуються такі припущення:

- втрати від ризику незалежні один від одного;
- втрати за одним напрямком діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) не обов'язково збільшують ймовірність втрати за іншими, за винятком форс-мажорних обставин;
- максимально можливий збиток не повинен перевищувати фінансових можливостей учасника.

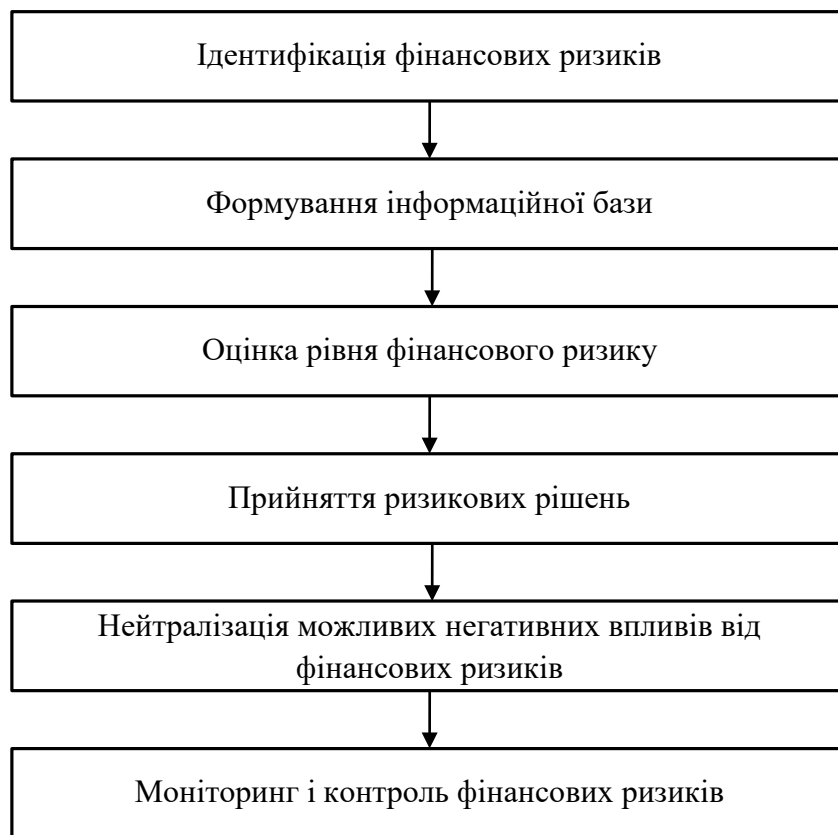


Рис. 1.2. Етапи управління фінансовими ризиками

Фінансові ризики мають три основні способи їх оцінки:

- за допомогою фундаментальних показників;
- за допомогою порівняльної оцінки макроекономічних та фінансових мультиплікаторів;
- за допомогою ринкових показників привабливості сектору за вільними грошовими потоками, дивідендною доходністю, технічними індикаторами.

Використання в системі управління ризиками фінансових нормативів допомагає мінімізувати фінансові ризики. Ці нормативи (обмеження для мінімізації ризику) можуть стосуватися граничного розміру позикових коштів, мінімального розміру високоліквідних активів, максимального розміру депозиту, який можна розмістити в одному банку та ін. Нормативні обмеження для різних підприємств будуть різними.

Завданням керівництва підприємства є зниження ступеня ризику. Для цього використовуються різні способи: диверсифікація (розподіл ризиків), страхування, лімітування, резервування коштів на покриття непередбачених витрат, розподіл ризику, отримання більшої інформації про майбутній вибір та очікувані результати.

Управління фінансовими ризиками підприємства шляхом їх мінімізації передбачає процес розробки та реалізації управлінських фінансових рішень для зменшення або нівелювання потенційних негативних наслідків.

Лімітування фінансових ризиків здійснюється шляхом установлення відповідних фінансових нормативів, тобто верхньої межі коштів чи ресурсів, за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні.

Хеджування як метод зниження фінансових ризиків представляє собою страхування ризиків підприємства від несприятливих змін цін на будь-які товарно-матеріальні цінності за контрактами і комерційними операціями, що передбачають постачання (продажі) товарів у майбутніх періодах [16]. Хеджування фінансових ризиків передбачає зменшення ймовірності їх виникнення за допомогою деривативів або похідних цінних паперів таких як ф'ючерси, опціони, свопи. Механізм хеджування полягає у проведенні протилежних фінансових операцій з ф'ючерсними контрактами та опціонами на товарній і фондовій біржах. Варто зазначити, що хеджування є достатньо складним процесом мінімізації ризиків, що вимагає надійного прогнозування кон'юнктури ринку та розуміння законів його функціонування. Відмовитись від використання хеджування варто у таких випадках:

- підприємство не знає про можливі ризики або можливості зменшення цих ризиків;
- обмінні курси чи процентні ставки будуть залишатися незмінними або змінюватися на її користь.

Диверсифікація підприємницької діяльності полягає у розподіленні зусиль і капіталовкладень між різними видами діяльності, які не пов'язані один з одним та виражатися в формах, що представлені у табл. 1.2.

Таблиці 1.2

Форми диверсифікації фінансових ризиків

Форми диверсифікації	Результати
Диверсифікація видів фінансової діяльності	Отримання прибутку від альтернативних фінансових операціях
Диверсифікація валютного портфеля	Використання різних валют при зовнішньоекономічних операціях
Диверсифікація депозитного портфеля	Використання різних банків для розміщення депозитів
Диверсифікація кредитного портфеля	Залучення різних покупців продукції, послуг підприємства
Диверсифікація портфеля цінних паперів	Зниження несистематичного ризику портфеля
Диверсифікація програми реального інвестування	Включення різних інвестиційних проектів

Диверсифікація може здійснюватись за такими напрямками [13]:

- вертикальну – розподіл ресурсів між абсолютно різними, несхожими видами діяльності;
- горизонтальну диверсифікацію – розподіл ресурсів між різними підприємствами схожого профілю діяльності.

Диверсифікація дозволяє знизити виробничі, комерційні, інвестиційні ризики підприємства. На практиці диверсифікація може не лише зменшувати, але й збільшувати ризики. Збільшення ризиків відбувається у випадку, коли підприємець вкладає гроші в область діяльності, в якій його знання та управлінські здібності обмежені.

Страхування фінансових ризиків підприємства є досить популярним методом управління ризиками у розвинених країнах, у той же час цей метод є одним із найбільш складних та проблемних видів страхування. Фінансові ризики є об'єктом майнового страхування. Згідно із законом України "Про страхування", страхування фінансових ризиків належить до добровільного страхування. Слід зазначити, що на сьогоднішній день чіткого визначення та класифікації фінансових ризиків у законодавстві України немає.

Сутність страхування фінансових ризиків полягає у захисті майнових інтересів підприємства при настанні страхової події (страхового випадку) спеціальними страховими компаніями (страховиками) за рахунок грошових фондів, що формуються ними шляхом одержання від страхувальника страхових премій (страхових внесків) [13].

До страхування фінансових ризиків відноситься:

- страхування біржових та валютних ризиків;
- страхування кредитних ризиків;
- страхування ризику неплатежу;
- страхування інвестиційного ризику;
- втрата прибутку внаслідок перерв у виробництві;
- страхування інвестиційного ризику;
- страхування недоотримання прибутку;
- страхування на випадок зниження обумовленого рівня рентабельності;
- страхування ризику засновника.

Передача ризику підприємства поєднується із зовнішнім страхуванням та здійснюється за певними напрямками: передача ризику шляхом укладання договору факторингу, договору поручительства, біржових угод тощо.

Факторинг (від англ. *factoring* – посередник) включає комплекс послуг, які надаються клієнту спеціалізованою компанією в обмін на уступку дебіторської заборгованості. За рахунок факторингу після поставки товару (надання послуг) продавець негайно отримує у формі авансу значну частину від суми дебіторської заборгованості, що виникла (до 95 %), не чекаючи на

платіж від покупця.

Найбільш поширеними у практиці фінансового управління методами компенсації ризиків є:

- резервування частини фінансових ресурсів для забезпечення подолання негативних фінансових наслідків;
- впровадження “премії за ризик” та системи штрафних санкцій;
- введення стратегічного планування;
- впровадження дієвої системи маркетингу;
- лобіювання законопроектів, що нейтралізують або компенсують чинники ймовірних ризиків;
- емісія конвертованих привілейованих акцій;
- боротьба з промислово-економічним шпигунством;
- створення асоціацій, фондів взаємної підтримки та допомоги.

1.3. Інструменти управління фінансовими ризиками

Як зазначалося у попередньому параграфі, першим етапом процесу управління фінансовими ризиками, є їх ідентифікація. Ідентифікація ризиків – це процес встановлення переліку основних видів фінансових ризиків, що притаманні діяльності конкретного підприємства. Процедура ідентифікації ризиків, як і сам процес управління ними, проходить у декілька етапів (рис. 1.3). Після визначення загального портфелю фінансових ризиків, а також формування інформаційної бази, переходять до наступного етапу, а саме до оцінювання ризиків. Вибір конкретних методів оцінювання визначається такими чинниками [45]:

- видом фінансового ризику;
- повнотою і достовірністю інформаційної бази, сформованої для оцінювання ймовірності різних фінансових ризиків;
- рівнем кваліфікації спеціалістів (фінансових аналітиків, менеджерів),

що здійснюють оцінювання;

- технічною оснащеністю спеціалістів, можливістю використання ними сучасних комп'ютерних технологій при оцінюванні ризиків;
- можливістю залучення до оцінювання складних фінансових ризиків кваліфікованих експертів.

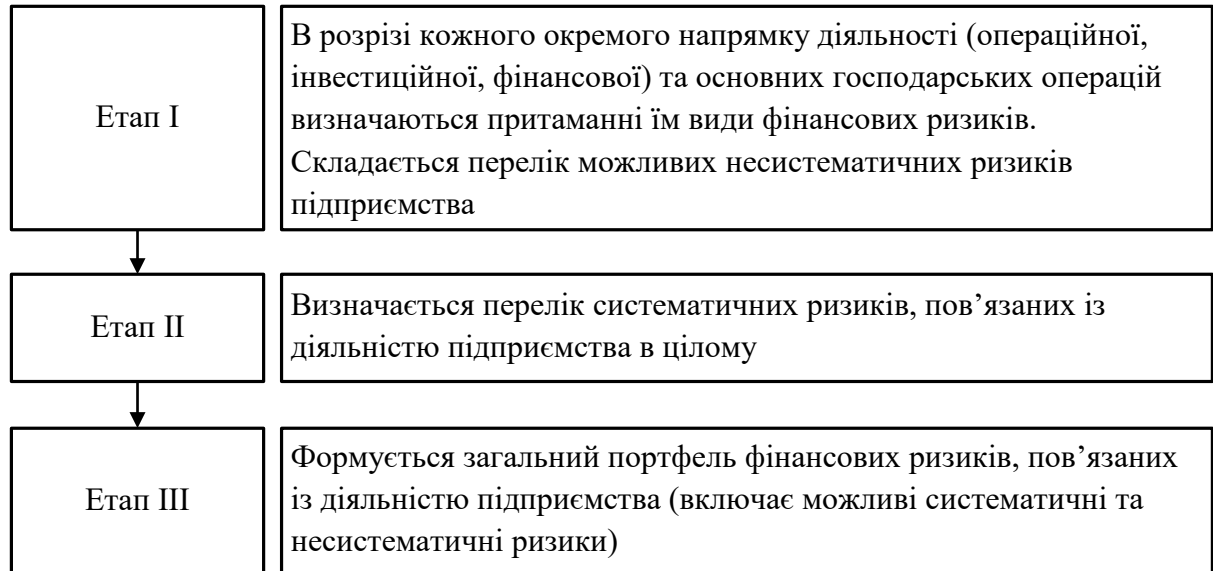


Рис. 1.3. Етапи ідентифікації ризиків

Аналіз ризиків поділяють на два взаємодоповнюючі види: якісний та кількісний. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел та причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків від реалізації ризикового рішення. Якісний аналіз фінансових ризиків виконують за такою схемою:

- сутність ризику;
- причини ризику;
- чинники ризику (передумови, що збільшують імовірність настання несприятливих подій);
- способи зниження або компенсації ризику.

Найпоширенішим методом, який використовується в процесі якісного аналізу, є метод експертних оцінок, який дає змогу визначити ступінь ризику для підприємства у випадках відсутності повної та вірогідної інформації,

достатньої для застосування статистичних методів. Основою методу є результати оброблення думок досвідчених підприємців або фахівців. На практиці застосовуються індивідуальні та групові (колективні) експертні оцінки, переваги й недоліки яких представлені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Переваги й недоліки методу експертних оцінок в процесі якісного аналізу ризиків підприємства [31, с. 118]

Індивідуальна експертиза		Групова (колективна) експертиза	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Оперативність отримання інформації для прийняття рішень і невеликі витрати	Відсутність упевненості в достовірності оцінок, зумовленої високим рівнем суб'єктивності	Менш суб'єктивні і, як наслідок, більш достовірні	Відсутність гарантій вірогідності отриманих оцінок, труднощі в проведенні опитування експертів, обробці одержаних даних

На відміну від якісного аналізу, кількісний аналіз полягає у визначенні конкретного обсягу грошових збитків від окремих видів фінансових ризиків підприємства. Для цього можна застосовувати економіко-статистичні методи, розрахунково-аналітичні, аналогові та ін. При кількісній оцінці ризиків підприємства застосовують різноманітні методи. Обирання того чи іншого з них буде залежати від виду та джерел ризику, характеристик сфери й виду діяльності, фінансового стану, величини підприємства тощо.

У системі управління фінансовими ризиками будь-якого суб'єкта господарювання виділяють управління ризиками на стадії їх попередження, нейтралізації та мінімізації негативних наслідків. На кожній стадії можуть застосовуватися специфічні інструменти і впроваджуватися особливі заходи.

Попередження фінансових ризиків вимагає своєчасного виявлення тенденцій та передумов, що сприяють їхньому розвитку. На основі аналізу виявлених тенденцій та передумов розробляється і впроваджується система профілактичних заходів щодо фінансових ризиків, спрямована на зниження

ймовірності їх виникнення та недопущення розвитку загроз діяльності підприємства. Ця мета досягається шляхом ліквідації передумов виникнення ризику в майбутньому.

Основою попередження фінансових ризиків є інструменти, які дозволяють моделювати й формувати сценарії реалізації ризикованої ситуації в умовах впровадження конкретно обраної стратегії розвитку підприємства. Найбільш поширеними серед них є:

- застосування SWOT-аналізу;
- моделювання бізнес-процесів;
- аналіз конфліктуючих цілей;
- моделювання ризик-переваг на засадах теорії корисності;
- застосування бенчмаркінг на основі аналізу показників конкурентів та кращих компаній галузі;
- побудова матриць фінансової рівноваги;
- розрахунок запасу фінансової стійкості підприємства та визначення рівня беззбитковості;
- прогнозування часу виникнення ризикових ситуацій та реалізації конкретних ризиків;
- моніторинг показників фінансового стану підприємства, виявлення загрози банкрутству підприємству; прогнозування банкрутства підприємства згідно з офіційно затвердженою методикою;
- прогнозування зовнішньої економічної обстановки в країні, регіоні господарювання тощо;
- моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища.

Особливе місце серед інструментів попередження фінансових ризиків належить застосуванню систем раннього попередження про небезпеку для підприємства або систем діагностування небезпек зі слабкими сигналами. Ця система надає інформацію про ранні та неточні ознаки кризової ситуації, про потенційну небезпеку, яка може надійти з зовнішнього або внутрішнього

середовища, та дозволяє керівництву підприємства цілеспрямовано реагувати на можливі загрози адекватною та ефективною системою заходів. Саме на підставі використання цих інструментів на підприємстві є можливими розробка та впровадження низки профілактичних заходів, що спрямовані на ухилення від ризику, серед яких найбільш впливовими на фінансову безпеку підприємства є:

- використання світових досягнень у бізнес-технологіях;
- впровадження інновацій;
- розробка та впровадження системи управління валютними ризиками, спрямованої на мінімізацію фінансових втрат, пов'язаних з економічною діяльністю;
- впровадження в практику управління фінансовими ризиками концепції компромісу між ризиком та прибутком;
- корегування стратегічних і тактичних планів підприємства;
- відмова від ненадійних партнерів;
- відмова від заходів, пов'язаних зі значною ймовірністю реалізації ризику;
- відмова від інноваційних проектів;
- зниження питомої ваги позикових (кредитних) фінансових ресурсів у господарському обігу;
- збільшення питомої ваги оборотних активів;
- пошук "гарантів" впровадження будь-якого управлінського рішення.

Управління фінансовими ризиками на етапі їх нейтралізації (мінімізації) передбачає процес розробки та реалізації управлінських фінансових рішень для зменшення або нівелювання потенційних негативних наслідків, ймовірність настання яких визначається ризиком. Нейтралізація фінансових ризиків як функціонально організаційний елемент моделі управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання представляє собою механізм обґрунтування, прийняття, виконання і контролю за здійсненням управлінських рішень щодо реалізації заходів фінансового,

організаційного або правового характеру з метою забезпечення співставлення результатів господарської операції суб'єкта господарювання із відповідним рівнем фінансового ризику.

На етапі нейтралізації (мінімізації) ризику найбільш поширеними на практиці є використання таких груп методів:

- методи локалізації ризиків: виділення “вузьких місць” у структурно або фінансово самостійні підрозділи підприємства (внутрішній венчур); послідовне розукрупнення підприємства;

- методи мінімізації ризиків або утримання ризику в прийнятних межах: лімітування фінансових ризиків (встановлення мінімальних розмірів високоліквідних активів підприємства, встановлення граничного розміру позикових коштів у господарському обігу, встановлення максимального розміру депозитного вкладу, розміщеного в одному банку); лімітування концентрації ризиків; отримання від контрагентів певних гарантій при наданні комерційних кредитів і позик; продаж товарів на умовах фінансового лізингу;

- методи дисипації ризиків: інтеграційний розподіл відповідальності між партнерами по виробництву; диверсифікація видів діяльності, ринків збуту і зон господарювання; розширення кола партнерів-споживачів та партнерів-постачальників сировини, матеріалів тощо; розподіл ризиків по етапах роботи за часом; диверсифікація інвестиційного, валютного та депозитного портфеля підприємства, диверсифікація портфеля цінних паперів; хеджування.

Одночасно, паралельно із попередженням розвитку фінансових ризиків та нейтралізацією загроз, забезпечення фінансової безпеки підприємства може передбачати компенсацію можливих збитків. Саме на цьому базується подолання або мінімізація негативних наслідків реалізації ризиків. Найбільш розповсюдженими в практиці фінансового управління методами компенсації ризиків є:

- резервування частини фінансових ресурсів для забезпечення

подолання негативних фінансових наслідків: формування страхового фонду підприємства згідно з вимогами чинного законодавства та формування цільових резервних фондів;

- впровадження “премії за ризик” та системи штрафних санкцій;
- впровадження стратегічного планування;
- впровадження “агресивного” маркетингу;
- лобіювання законопроектів, нейтралізуючих або компенсуючих чинники ймовірних ризиків;
- емісія конвертованих привілейованих акцій;
- боротьба з промислово-економічним шпигунством;
- страхування фінансових ризиків результатів господарської діяльності, нематеріальних активів, фінансових інвестицій;
- створення асоціацій, фондів взаємної підтримки та допомоги; створення регіональних або галузевих структур взаємного страхування і систем перестрахування.

Пропозиції з формування системи управління фінансовими ризиками на підприємстві:

- впровадити підсистему управління ризиками як елементу системи управління підприємством в цілому;
- впровадити у практику роботи фінансових менеджерів технологій ризик-менеджменту;
- створити інформаційну базу даних ризиків фінансової безпеки, яка б дозволила накопичувати статистичну інформацію щодо змін показників в динаміці;
- запровадити вибір оптимального рівня фінансової безпеки з використанням положень концепції компромісу між ризиком та прибутком;
- розробити й впровадити Стратегію управління ризиками, яка б передбачала: оцінку і управління ризиками фінансово-господарської діяльності підприємства; оцінку можливих наслідків реалізованих рішень у майбутньому для самого підприємства; розрахунок та встановлення зони

допустимого ризику, коли обсяги можливих втрат від прийняття певного управлінського рішення не перевищує обсягів прогнозованого прибутку; здійснення порівняльного аналізу можливих вигід та втрат від впровадження певних управлінських рішень; впровадження профілактичних заходів, спрямованих на ухилення від ризику,

- розробити й впровадити механізм управління ризиками підприємства;
- запровадити виявлення ризиків на підставі аналізу ієрархічних моделей бізнес-процесів та попроцесних операцій. Це дозволить виявити, описати, провести класифікацію ризиків бізнес-процесів та технологічних процесів у сфері управління фінансами та управління витратами. На підставі аналізу мети бізнес-процесу забезпечити визначення основних характеристик процесу, як переліку чинників, що свідчать про його успішність (або неуспішність) та безпосередньо впливають на основні показники процесу;
- запровадити документування кожного виявленого ризику з обов'язковою вказівкою: найменування ризику; вірогідності виникнення ризику; причин виникнення ризику та встановлення потенційного ступеню його впливу на фінансову безпеку підприємства при реалізації; механізму управління конкретним ризиком; відповідальністю за управління ризиком.

Запропонований механізм управління фінансовими ризиками містить такі етапи:

- виявлення можливих фінансових ризиків, що властиві господарській діяльності конкретного підприємства;
- встановлення основних чинників, що обумовлюють реалізацію фінансових ризиків;
- оцінювання імовірності виникнення ризиків, оцінка їх небезпечності, встановлення рівня та місця концентрації, визначення специфіки ризикових ситуацій;
- прогнозування можливого розміру втрат, пов'язаних із реалізацією фінансових ризиків, у розрізі окремих операцій, бізнес-процесів, а також по господарській діяльності в цілому;

- визначення меж “прийнятого” рівня фінансового ризику;
- формування системи заходів із профілактики реалізації ризиків та попередження небажаних наслідків реалізації ризикових подій;
- розробка та впровадження заходів з нейтралізації (мінімізації) фінансових ризиків, у випадку настання ризикової події та компенсації понесених втрат;
- оцінка ефективності розроблених заходів;
- встановлення відповідальності за ефективність впровадження заходів з управління фінансовими ризиками;
- на основі постійного моніторингу діагностується рівень загрози банкрутства та, у разі високого рівня загрози, використовуються механізми антикризового фінансового управління підприємством.

Висновки до розділу 1. Фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-господарській діяльності суб’єкта господарювання, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер. Управління фінансовими ризиками підприємства – це система методів та інструментів, які реалізуються шляхом ідентифікації, аналізу фінансових ризиків, оцінки їх ймовірних наслідків для підприємства, розробки та реалізації заходів щодо нейтралізації їх негативних наслідків, в рамках, яка враховує стратегію підприємства і тактику управлінських рішень. Фінансові ризики поділяють на зовнішні (інфляційні (дефляційні), валютні, податкові, депозитні) та внутрішні (інвестиційні, ризики бізнес-процесів та інші ризики). Основними методами управління фінансовими ризиками є методи уникнення, попередження, розподілу, передання, самофінансування (самострахування) ризиків, методи здобуття додаткової інформації.

Управління фінансовими ризиками підприємства ґрунтується на передбаченні та нейтралізації їх негативних наслідків. Порівняльний аналіз методів мінімізації та нейтралізації фінансових ризиків показав наявність

достатньої кількості інструментів управління фінансовими ризиками, а саме: лімітування, хеджування, диверсифікація, страхування, факторинг та ін. Для визначення ефективної стратегії діяльності підприємства, з урахуванням фінансових ризиків, необхідно спочатку їх виявити та ідентифікувати, далі провести детальне оцінювання загроз, після чого приймати відповідні управлінські рішення щодо стратегії управління підприємством за цих умов.

2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ “ХЕРСОНЛІФТ”

2.1. Коротка характеристика підприємства

Підприємство “Херсонліфт” створено у 1980-х роках на базі Спеціалізованого ремонтно-будівельного управління “Херсонліфт”. Сьогодні “Херсонліфт” є одним із найдосвідченіших підприємств на ринку надання послуг з ремонту та обслуговування ліфтів в Україні. Підприємство займається технічним обслуговуванням, ремонтом, монтажем, демонтажем, налагодженням машин, механізмів, устаткування підвищеної небезпеки, а саме ліфтів; виконує зварювальні роботи (ручне дугове зварювання); роботи підвищеної небезпеки – технічний огляд та випробування ліфтів.

“Херсонліфт” обслуговує понад тисячу ліфтових одиниць. Треба зауважити, що на сьогодні у м. Херсоні налічується близько півтори тисячі ліфтів, отже підприємство обслуговує більше двох третин від усієї ліфтової техніки міста. “Херсонліфт” щомісячно проводить перевірку усіх приладів безпеки ліфтів. У разі виявлення дефекту, підйомник виводиться з експлуатації до повного усунення недоліків. Для забезпечення безпечного виконання робіт підвищеної небезпеки на підприємстві організовані та діють:

- виробнича дільниця № 1 (мікрорайони Таврійський 1-4);
- виробнича дільниця № 2 (мікрорайон Шуменський, ХБК, центр міста та Корабельний район);
- лабораторія контрольно-вимірювальних приладів;
- ремонтна дільниця;
- складські та виробничі приміщення.

Крім того, організовані відділи охорони праці, технагляду та ін.

Підприємство забезпечено в повному обсязі інструментами, приладами, пристосуваннями та засобами вимірювання. Виробничі дільниці налічують висококваліфікований персонал (електромеханіки з ліфтів) із багаторічним

досвідом роботи з обслуговування та ремонту ліфтового господарства. Станом на 2019 р., середньооблікова чисельність працівників облікового складу – 33 особи. Позаштатні працівники – 71 особа, особи, які працюють за сумісництвом – 16 осіб, працівники, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) – 15 осіб [47].

Кадрова програма “Херсонліфт” спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства. Працівники регулярно проходять підвищення кваліфікації у навчально-виробничих комбінатах, мають кваліфікаційну групу з електробезпеки, забезпечені спецодягом, засобами індивідуального захисту. Медичні огляди працівники проходять згідно із Наказом Міністерства охорони здоров’я від 21.05.2007 р. №246.

“Херсонліфт” має ліфтову аварійну службу як структурний підрозділ. Робота служби цілодобова, зміна складається з електромеханіка та водія автомобіля аварійної служби, а також диспетчера.

Замовниками послуг “Херсонліфт” є підприємства м. Херсон. Обсяги виробництва за 2018-2019 рр. представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва ПрАТ “Херсонліфт”
у натуральному та грошовому виразі

Показник	2018	2019
Обсяг виробництва у натуральному виразі, одиниць	1 029	1 029
Обсяг виробництва у грошовому виразі, тис. грн	23 443,20	39 196,00
Оренда, тис. грн	2 371,20	2 092,00

Як свідчать наведені дані, протягом останніх двох років підприємство обслуговувало 1 029 ліфтів, а обсяг виробництва за цей час збільшився в 1,67 рази. В цей самий час надходження від оренди зменшилися на 11,77 %.

Основні придбання за останні 5 років:

- складське приміщення – 99,4 тис. грн;
- автомашина Fiat – 353,3 тис. грн;

- автомашина Hundai – 291,7 тис. грн;
- автомашина Toyota – 1 388,2 тис. грн;
- автомашина ГАЗ 3302 (4 одиниці по 314,7 тис. грн.) – 1 258,8 тис. грн;
- автомашина ГАЗ3302 – 70,0 тис. грн;
- електронавантажувач – 291,7 тис. грн.

Вибуття – автомашина Toyota вартістю 523,5 тис. грн.

Серед можливих факторів ризику найбільш суттєвим для підприємства є загальноєкономічні – різка зміна податкового законодавства, інфляція, зміна нормативів та правовідносин у сфері діяльності товариства, різке коливання цін на енергоносії та будівельні матеріали. Ризик ліквідності пов'язаний з можливою затримкою реалізації товарів, робіт та послуг на ринку. Також суттєвою проблемою є відтік кваліфікованих кадрів.

2.2. Аналіз структури та динаміки балансу

У процесі аналізу балансу вивчають структуру майна підприємства та джерел його утворення (вертикальний аналіз), а також абсолютні та відносні зміни (динаміку) кожної статті балансу в порівнянні з попередніми періодами (горизонтальний аналіз). Аналіз структури – це вираження статті (показника) через процентне співвідношення до відповідної базової статті (за базовим показником). Технологія аналізу структури полягає у тому, що загальну суму балансу приймають за 100 % і кожен статтю фінансової звітності представляють у вигляді процентної частки від прийнятого базового значення. Метою аналізу структури є розрахунок питомої частки окремих статей у загальній сумі валюти балансу і оцінка її змін. Аналіз структури балансу дозволяє зробити висновок про структуру балансу в поточному стані, а також проаналізувати динаміку цієї структури. За допомогою аналізу структури виявляють основні тенденції та зміни в діяльності підприємства. За допомогою аналізу можна здійснювати міжгосподарські порівняння. Крім

того, відносні показники пом'якшують негативний вплив процесів інфляції.

Результати аналізу структури балансу ПрАТ “Херсонліфт” за період 2017-2019 рр. наведені у додатку А. Станом на початок 2017 р. питома вага необоротних активів складала 81,5 % від валюти балансу; на початок 2018 р. – 76,2 %; на початок 2019 р. – 78,3 %. Протягом 2019 р. частка необоротних активів зменшилася до 27,9 % від валюти балансу. Необоротні активи підприємства складаються із основних засобів, незавершених капітальних інвестицій та нематеріальних активів. Питома вага основних засобів станом на початок 2017 р. складала 70,6 %; на початок 2018 р. – 64,1 %; на початок 2019 р. – 70,3 %. Станом на кінець 2019 р. частка основних засобів становила 24,7 % від валюти балансу. Частка незавершених капітальних інвестицій на початок 2017 р. складала 10,9 %; на початок 2018 р. – 12,1 %; на початок 2019 р. – 7,9 %. Станом на кінець 2019 р. частка незавершених капітальних інвестицій зменшилася до 3,2 %. Частка нематеріальних активів протягом 2017-2019 рр. коливалася від 0,04 до 0,01 %.

Питома вага оборотних активів на початок 2017 р. складала 18,5 %; на початок 2018 р. – 23,8 %; на початок 2019 р. – 21,7 %. На кінець 2019 р. частка оборотних активів збільшилася до 72,1 %. Питома вага запасів станом на початок 2017 р. складала 3,2 %; на початок 2018 р. – 3,1 %; на початок 2019 р. – 2,7 % від валюти балансу. Протягом 2019 р. питома вага запасів знизилася до 2,0 %. Питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на початок 2017 р. складала майже 4,0 %; на початок 2018 р. – 4,7 %; на початок 2019 р. – 4,5 % від валюти балансу. На кінець 2019 р. частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги складала майже 2,6 %. Питома вага дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом протягом аналізованого періоду була наближена до нуля. Питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості на початок 2017 р. складала 7,5 %; на початок 2018 р. – 6,1 %; на початок 2019 р. – 10,4 %. Протягом 2019 р. частка іншої поточної дебіторської заборгованості стрімко зростає – до 63,7 %.

Частка грошових коштів та їх еквівалентів станом на початок 2017 р. складала 2,5 % (з яких 2,4 % – на банківських рахунках); на початок 2018 р. – 7,30 %; на початок 2019 р. – 3,6 %. Протягом 2019 р. питома вага грошових коштів та їх еквівалентів зменшилася до 1,5 %. Частка витрат майбутніх періодів протягом 2017-2019 рр. коливалася від 0,3 до 0,1 %. Питома вага інших оборотних активів на початок 2017 р. складала 1,2 %; на початок 2018 р. – 2,3 %; на початок 2019 р. – 0,3 %. Станом на кінець 2019 р. частка інших оборотних активів складала 2,2 %.

У структурі пасивів ПрАТ “Херсонліфт” на початок 2017 р. частка власного капіталу складала 7,1 %; на початок 2018 р. – 36,4 %; на початок 2019 р. – 66,4 %. Станом на кінець 2019 р. частка власного капіталу складала 46,3 %. При цьому питома вага нерозподіленого прибутку становила 40,4 %, додаткового капіталу – 4,8 %, зареєстрованого (пайового) капіталу – 1,1 %. Частка довгострокових зобов’язань і забезпечень на початок 2017 р. складала 67,3 %; на початок 2018 р. – 45,5 %; на початок 2019 р. – 19,4. Станом на кінець 2019 р. довгострокові зобов’язання у підприємства відсутні. Частка поточних зобов’язань і забезпечень на початок 2017 р. становила 25,6 %; на початок 2018 р. – 18,1 %; на початок 2019 р. – 14,2 %. Станом на кінець 2019 р. поточні зобов’язання і забезпечення складали 53,7 % від суми пасивів.

Поточні зобов’язання і забезпечення на кінець 2019 р. склалися із короткострокових кредитів банків (33,1 %), інших поточних зобов’язань (15,1 %), поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (2,0 %), за розрахунками з бюджетом (2,3 %), за розрахунками зі страхування (0,2 %), за розрахунками з оплати праці (0,9 %).

Таким чином, на кінець аналізованого періоду активи підприємства на 24,7 % склалися з основних засобів, незавершених капітальних інвестицій (3,2 %), іншої поточної дебіторської заборгованості (63,7 %), дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (2,6 %), запасів (2,0 %), інших оборотних активів (2,2 %), грошових коштів та їх еквівалентів (1,5 %). Джерелами формування активів ПрАТ “Херсонліфт” були нерозподілений

прибуток (40,4 %), короткострокові кредити банків (33,1 %), інші поточні зобов'язання (15,1 %), поточна кредиторська заборгованість (5,5 %), а також додатковий капітал (4,8 %) та зареєстрований (пайовий) капітал (1,1 %).

Аналіз динаміки балансу дає змогу встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна та окремих його видів, а також джерел його формування. Результати аналізу динаміки балансу ПрАТ “Херсонліфт” представлені у додатку Б.

Вартість необоротних активів підприємства станом на початок 2017 р. складала 8 562,0 тис. грн. Протягом року показник зменшився на 435,0 тис. грн (5,1 %), до 8 127,0 тис. грн. У 2018 р. вартість необоротних активів зросла на 754,0 тис. грн (9,3 %). Протягом 2019 р. відбулося зменшення вартості необоротних активів на 1 084,0 тис. грн (12,2 %), на кінець року цей показник досягнув рівня 7 797,0 тис. грн.

Зменшення вартості необоротних активів відбувалося, перш за все, за рахунок зниження вартості основних засобів. Балансова вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду складала 6 898,0 тис. грн, у т.ч.:

- будівлі та споруди – 3 593,0 тис. грн (52,1 % від вартості оборотних активів);
- транспортні засоби – 2 676,0 тис. грн (38,8 %);
- машини та обладнання – 574,0 тис. грн (8,3 %);
- інші – 55,0 тис. грн (0,8 %).

Основні засоби належать підприємству на правах власності. Обмежень на їх використання немає. Строк корисної експлуатації будівель і споруд – 20 років, машини та обладнання – 5-8 років, транспортних засобів – 10-15 років. Коефіцієнт зносу основних засобів складає 53,2 %. Ступінь їх використання – 85 %. Розмір незавершених капітальних інвестицій станом на початок 2017 р. складав 1 140,0 тис. грн. Протягом року показник збільшився на 146,0 тис. грн (12,8 %). Протягом 2018 р. розмір незавершених капітальних інвестицій зменшився на 391,0 тис. грн (30,4 %), після чого залишався незмінним до кінця 2019 р.

Балансова вартість нематеріальних активів протягом аналізованого періоду коливалася в межах 3-4,0 тис. грн.

Вартість оборотних активів підприємства на початок 2017 р. складала 1 942,0 тис. грн. Протягом року цей показник збільшився на 594,0 тис. грн (30,6 %), однак у 2018 р. вартість оборотних активів дещо зменшилася – на 70,0 тис. грн (2,8 %). У 2019 р. підприємство збільшило власні оборотні активи на 17 673,0 тис. грн (або у 8,2 рази).

Розмір запасів ПрАТ “Херсонліфт” протягом 2017-2018 рр. зменшився – з 332,0 тис. грн до 302,0 тис. грн. Однак у 2019 р. розмір запасів збільшився до 564,0 тис. грн станом на кінець року. Запаси підприємства склалися із виробничих запасів.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги протягом аналізованого періоду зростала: з 418,0 тис. грн на початок 2017 р. до 717,0 тис. грн на кінець 2019 р. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом у 2017-2018 рр. складала 2,0 тис. грн, а на кінець 2019 р. зменшилася до 1,0 тис. грн. Інша поточна дебіторська заборгованість суттєво збільшилася протягом 2018-2019 рр. – з 655,0 тис. грн до 17 787,0 тис. грн.

Розмір грошових коштів та їх еквівалентів на початок 2017 р. складав 267,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 778,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 406,0 тис. грн; на кінець 2019 р. – 413,0 тис. грн. На кінець аналізованого періоду 299,0 тис. грн грошових коштів було розміщено на банківських рахунках, а 144,0 тис. грн зберігалось у готівковій формі. Витрати майбутніх періодів протягом 2017-2019 рр. зросли з 13,0 тис. грн на початок 2017 р. до 29,0 тис. грн на кінець 2019 р. Інші оборотні активи підприємства на початок 2017 р. склали 124,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 250,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 39,0 тис. грн. Впродовж 2019 р. розмір інших оборотних активів ПрАТ “Херсонліфт” збільшився у 16,1 рази, до 628,0 тис. грн.

Розмір власного капіталу на початок 2017 р. складав 751,0 тис. грн, у т.ч.: зареєстрований (пайовий) капітал – 314,0 тис. грн; додатковий капітал – 1 332,0 тис. грн, непокритий збиток – 895,0 тис. грн. Протягом 2017-2019 рр.

розмір зареєстрованого (пайового) та додаткового капіталу залишався незмінним. Натомість збільшувався нерозподілений прибуток, завдяки чому зростав розмір власного капіталу підприємства. Так, у 2017 р. власний капітал збільшився на 3 128,0 тис. грн (349,5 %); у 2018 р. – на 3 655,0 тис. грн (163,7 %); у 2019 р. – на 5 410,0 тис. грн (91,9 %). На кінець 2019 р. розмір власного капіталу ПрАТ “Херсонліфт” становив 12 944,0 тис. грн.

Довгострокові зобов’язання і забезпечення підприємства у 2017-2019 рр. склалися з інших довгострокових зобов’язань, а також незначної суми цільового фінансування. Розмір інших довгострокових зобов’язань щороку зменшувався: на початок 2017 р. їх сума складала 7 066,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 4 851,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 2 201,0 тис. грн. На кінець 2019 р. довгострокові зобов’язання і забезпечення були відсутні.

Поточні зобов’язання і забезпечення підприємства протягом 2017-2018 рр. мали тенденцію до зменшення. Так, на початок 2017 р. їх сума складала 2 687,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 1 933,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 1 612,0 тис. грн. Протягом 2019 р. розмір поточних зобов’язань і забезпечень збільшився на 13 380,0 тис. грн (у 9,2 рази), і складав на кінець аналізованого періоду 14 992,0 тис. грн. Головними причинами зростання розміру поточних зобов’язань і забезпечень є отримання у 2019 р. короткострокового кредиту на суму 9 249,0 тис. грн (відновлювана кредитна лінія під 20 % річних), а також збільшення інших поточних зобов’язань на 3 939,0 тис. грн.

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на початок 2017 р. складала 1 959,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 946,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 712,0 тис. грн. Протягом 2019 р. розмір заборгованості зменшився на 141,0 тис. грн (19,8 %). Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом у вигляді податкових зобов’язань на початок 2017 р. складала 112,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 547,0; на початок 2019 р. – 391,0 тис. грн. Протягом 2019 р. розмір податкових зобов’язань збільшився на 263,0 тис. грн (67,3 %).

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування

на початок 2017 р. становила 26,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 51,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 53,0 тис. грн; на кінець 2019 р. – 67,0 тис. грн. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці з кожним роком зростала. Так, на початок 2017 р. її розмір дорівнював 96,0 тис. грн; на початок 2018 р. – 187,0 тис. грн; на початок 2019 р. – 188,0 тис. грн. Протягом 2019 р. розмір заборгованості з оплати праці збільшився ще на 56,0 тис. грн (29,8 %) і досягнув рівня 244,0 тис. грн.

За результатами аналізу структури та динаміки балансу підприємства за період 2017-2019 рр. можна зробити такі висновки:

- на кінець аналізованого періоду більше як третина оборотних коштів ПрАТ “Херсонліфт” зосереджена у розрахунках зі споживачами послуг та іншими дебіторами;

- збільшення розміру дебіторської заборгованості, особливо впродовж 2019 р., є негативною тенденцією, яка свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців та інших дебіторів, призводить до зростання кредитного ризику (дебітор може виявитися нездатним в повному обсязі та в певний час погасити свої зобов’язання);

- у 2019 р. підприємство погасило усі довгострокові зобов’язання, однак збільшило поточні зобов’язання за рахунок отримання банківського кредиту, терміном на 1 рік та під 20 % річних (відновлювальна кредитна лінія);

- у 2019 р. майже у 16 разів збільшилися інші поточні зобов’язання (заборгованість за одержаними авансами, заборгованість засновникам у зв’язку із розподілом прибутку, заборгованість пов’язаним сторонам, сума валової заборгованості замовникам за будівельними контрактами);

- зростання розміру нерозподіленого прибутку ПрАТ “Херсонліфт” є позитивною тенденцією, яка свідчить про покращення фінансових результатів діяльності підприємства.

2.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності

Ліквідність – це ступінь, покриття боргових зобов’язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення платіжних зобов’язань. Ліквідність поточних активів є головним фактором, який визначає ступінь ризику вкладень в оборотні активи. Ступінь ліквідності оборотних активів та кожної їх групи визначається як відношення відповідної їхньої частки оборотних активів до поточних зобов’язань.

Аналіз ліквідності полягає у порівнянні вартості активів підприємства, які згруповані за ступенем їх ліквідності, із зобов’язаннями, які згруповані за строками їх погашення та розміщення у порядку зростання термінів. Залежно від рівня ліквідності, активи підприємства поділяються на такі групи:

- найбільш ліквідні активи (A1) – ліквідні кошти, які перебувають у негайній готовності до реалізації (грошові кошти і їхні еквіваленти, а також короткострокові фінансові інвестиції);

- активи, що швидко реалізуються (A2) – ліквідні кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства (дебіторська заборгованість та інші активи), однак для їх перетворення на готівку потрібен певний час;

- активи, що повільно реалізуються (A3) – це запаси підприємства за статтями розділу II “Оборотні активи” активу балансу, для їх перетворення на готівку потрібен певний час пов’язаний з їх реалізацією та налагодженням сталих ділових відносин із покупцями;

- активи, що важко реалізуються (A4) – це активи підприємства, які використовуються у процесі господарської діяльності протягом тривалого періоду; до цієї групи включають усі статті розділу I “Необоротні активи” активу балансу.

Зауважимо, що готова продукція підприємства і товари можуть бути віднесені до швидко ліквідних активів, якщо існує сталий попит на них. Сумнівна дебіторська заборгованість, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів можуть бути віднесені до важко ліквідних активів.

Пасиви балансу групують залежно від терміновості сплати зобов'язань у такий спосіб:

- найбільш термінові зобов'язання (П1) – поточна кредиторська заборгованість, а також кредити й позики, не погашені в строк;
- короткострокові пасиви (П2) – поточні зобов'язання, крім тих, що увійшли до П1 (короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги);
- довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити й позикові кошти, довгострокові забезпечення (якщо вони не мають постійний характер);
- постійні пасиви (П4) – власний капітал.

Основу методики аналізу ліквідності становить зіставлення певних елементів активів з елементами пасивів за розглянутою класифікацією. Від того, наскільки забезпечена відповідність між цими групами активів та пасивів, багато в чому залежить і платоспроможність підприємства. Баланс вважають ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4. \quad (2.1)$$

Для аналізу ліквідності балансу ПрАТ “Херсонліфт” спершу побудуємо аналітичну табл. 2.2, у якій відобразимо усі групи активів за ступенем їх ліквідності та пасивів за терміновістю погашення. Протягом аналізованого періоду не виконується перша умова нерівності, оскільки найбільш термінові зобов'язання перевищують найбільш ліквідні активи. Крім того, у 2017-2018 рр., а також на початок 2019 р. не виконувалися третя та четверта умови – сума довгострокових пасивів перевищувала суму активів, що повільно реалізуються ($A3 > П3$), а сума активів, що важко реалізуються, перевищувала суму постійних пасивів ($A4 > П4$). Станом на кінець 2019 р. ліквідність балансу підвищилася у порівнянні з попередніми роками, однак відрізняється від абсолютною, оскільки не виконується перша умова нерівності ($A1 > П1$).

Співвідношення між групами активів та пасивів представлені нижче:

- на початок 2017 року: $A1 < П1, A2 > П2, A3 < П3, A4 > П4$;

Таблиця 2.2

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ “Херсонліфт” за 2017-2019 рр.

Група активів, пасивів	2017		2018		2019		Відхилення (збільшення +, зменшення -)		
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019
Найбільш ліквідні активи (А1)	267,00	778,00	778,00	406,00	406,00	413,00	511,00	-372,00	7,00
Активи, що швидко реалізуються (А2)	1 206,00	1 161,00	1 161,00	1 689,00	1 689,00	18 505,00	-45,00	528,00	16 816,00
Активи, що повільно реалізуються (А3)	469,00	597,00	597,00	371,00	371,00	1 221,00	128,00	-226,00	850,00
Активи, що важко реалізуються (А4)	8 562,00	8 127,00	8 127,00	8 881,00	8 881,00	7 797,00	-435,00	754,00	-1 084,00
Баланс	10 504,00	10 663,00	10 663,00	11 347,00	11 347,00	27 936,00	159,00	684,00	16 589,00
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	2 687,00	1 933,00	1 933,00	1 612,00	1 612,00	5 743,00	-754,00	-321,00	4 131,00
Короткострокові пасиви (П2)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9 249,00	0,00	0,00	9 249,00
Довгострокові пасиви (П3)	7 066,00	4 851,00	4 851,00	2 199,00	2 199,00	0,00	-2 215,00	-2 652,00	-2 199,00
Постійні пасиви (П4)	751,00	3 879,00	3 879,00	7 536,00	7 536,00	12 944,00	3 128,00	3 657,00	5 408,00
Баланс	10 504,00	10 663,00	10 663,00	11 347,00	11 347,00	27 936,00	159,00	684,00	16 589,00

- на кінець 2017 – початок 2018 року: $A_1 < П_1, A_2 > П_2, A_3 < П_3, A_4 > П_4$;
- на кінець 2018 – початок 2019 року: $A_1 < П_1, A_2 > П_2, A_3 < П_3, A_4 > П_4$;
- на кінець 2019 року: $A_1 < П_1, A_2 > П_2, A_3 > П_3, A_4 < П_4$.

Невиконання першої умови нерівності означає, що підприємство не може покрити власні термінові зобов'язання за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів.

Наступним етапом аналізу є розрахунок показників ліквідності, які характеризують можливості підприємства виконати поточні зобов'язання. Ці показники дають уявлення не лише про платоспроможність підприємства на певну дату, але й у випадках кризових ситуаціях. Основними показниками ліквідності є коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт покриття або загальний коефіцієнт ліквідності дає загальну оцінку платоспроможності підприємства. Визначається за формулою:

$$K_{\text{заг. лікв.}} = [A_1 + A_2 + A_3] / [П_1 + П_2]. \quad (2.2)$$

Коефіцієнт показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Як правило, поточні активи повинні вдвічі перевищувати короткострокові зобов'язання. У випадку, якщо відношення поточних активів та короткострокових зобов'язань нижче за 1, це свідчить про високий фінансовий ризик, оскільки підприємство не в змозі оплатити свої рахунки. Натомість, якщо значення коефіцієнта перевищує 1, можна зробити висновок про те, що підприємство має значні оборотні кошти, сформовані завдяки власним джерелам.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (іноді його називають коефіцієнтом “лакмусового папірця”) – цей коефіцієнт за своїм значенням аналогічний коефіцієнту покриття, але є більш чітким показником ліквідності, тому що при його розрахунку беруться до уваги ліквідні поточні активи (з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси). Обчислюється за формулою:

$$K_{\text{швидк. лікв.}} = [A_1 + A_2] / [\Pi_1 + \Pi_2], \quad (2.3)$$

Оптимальне значення коефіцієнта швидкої ліквідності має дорівнювати 1. Але, як свідчить господарська практика, більшість підприємств у наш час мають нижче значення коефіцієнта (в основному 0,5), тому для оцінки їх фактичної ліквідності потрібно проаналізувати тенденції зміни цього показника за певний період.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашеною негайно. Орієнтовне значення показника має бути не менше 0,2-0,25. Визначається за формулою:

$$K_{\text{абсол. лікв.}} = [A_1] / [\Pi_1 + \Pi_2]. \quad (2.4)$$

Окрім вищезгаданих показників для аналізу ліквідності підприємства використовується інтегральний коефіцієнт ліквідності, до розрахунку якого застосовуються два підходи:

$$I_{\text{кл1}} = \frac{\sum m_i \times A_i}{\sum n_i \times \Pi_i}, \quad (2.5)$$

де m_i – питома вага i -ої групи активів (A_i) в їх структурі;

n_i – питома вага i -ої групи пасивів (Π_i) в їх структурі.

$$I_{\text{кл2}} = \frac{A_1 + 0,5 \times A_2 + 0,3 \times A_3}{\Pi_1 + 0,5 \times \Pi_2 + 0,3 \times \Pi_3}.$$

Другий варіант розрахунку інтегрального коефіцієнта ліквідності не враховує вартість активів, що важко реалізуються, та постійних пасивів. Згідно із методикою розрахунку, середньозважена вартість оборотних активів має перевищувати середньозважену суму зобов'язань підприємства.

Результати розрахунку коефіцієнтів ліквідності виконані у табл. 2.3.

На початок 2017 р. значення коефіцієнта покриття, а також коефіцієнта швидкої ліквідності були меншими за нормативні, однак протягом 2017-2018 рр. обидва показники суттєво зросли, а їх значення перевищили нормативні. На кінець 2019 р. значення коефіцієнта покриття та коефіцієнта швидкої ліквідності все ще перевищують нормативні (оптимальні), проте є нижчими у порівнянні з початком року. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2018 р. перевищувало нормативне, однак протягом 2019 р. показник суттєво

Таблиця 2.3

Показники ліквідності ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	2017		2018		2019		Відхилення (збільшення +, зменшення -)		
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019
Коефіцієнт покриття	0,72	1,31	1,31	1,53	1,53	1,34	0,59	0,22	-0,19
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,55	1,00	1,00	1,30	1,30	1,26	0,45	0,30	-0,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,40	0,40	0,25	0,25	0,03	0,30	-0,15	-0,22
Інтегральний коефіцієнт ліквідності 1	1,30	1,62	1,62	1,28	1,28	1,42	0,31	-0,34	0,14
Інтегральний коефіцієнт ліквідності 2	0,21	0,45	0,45	0,60	0,60	0,97	0,24	0,15	0,37

зменшився – досліджуване підприємство здатне негайно погасити менше, ніж 3 % поточних зобов'язань. Значення інтегрального коефіцієнта ліквідності, розрахованого за 1-м способом, протягом усього аналізованого періоду перевищувало нормативне, оскільки середньозважена вартість активів була більшою за середньозважену вартість зобов'язань. Значення інтегрального коефіцієнта ліквідності, розрахованого за 2-м способом, стабільно зростало, однак не перевищувало 1.

Таким чином, як свідчать результати аналізу ліквідності підприємства, на кінець 2019 р. його ліквідність відрізняється від абсолютної, оскільки за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів підприємство може погасити менше, ніж 3 % власних поточних зобов'язань.

Платоспроможність підприємства – це його здатність своєчасно та в повному обсязі погашати свої фінансові зобов'язання. Основними ознаками платоспроможності є:

- а) наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку;
- б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості [33, с. 118].

Під платоспроможністю розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру [44].

Для визначення платоспроможності використовують різні показники. Нижче розглянемо ті, що найбільш поширені у практиці фінансового аналізу.

Рівень поточної платіжної готовності, що визначається за формулою:

$$П_{\text{плат. гот.}} = \frac{ГК}{КЗ - ДЗ} \times 100\%, \quad (2.6)$$

де *ГК* - грошові кошти в національній та іноземній валюті, тис. грн;

КЗ - кредиторська заборгованість підприємства, тис. грн;

ДЗ - дебіторська заборгованість підприємства, тис. грн.

Коефіцієнт платоспроможності, що являє собою співвідношення суми власного капіталу до загального розміру зобов'язань:

$$K_{\text{лат.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні зобов'язання}}. \quad (2.7)$$

Коефіцієнт заборгованості – це відносний показник, який визначає відношення суми позичкового капіталу до загальної суми власного капіталу. Розраховується за наступною формулою:

$$K_{\text{заборг.}} = \frac{\text{Загальні зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}. \quad (2.8)$$

Коефіцієнт довгострокової заборгованості – важливий показник що оцінює фінансову стабільність підприємства. Він характеризує відношення суми довгострокової (понад рік) заборгованості до загальної суми всіх коштів, які використовуються підприємством. Визначається за формулою:

$$K_{\text{довг. заборг.}} = \frac{\text{Довгострокова заборгованість}}{\text{Власний капітал}}. \quad (2.9)$$

Для того, аби висновки за результатами аналізу платоспроможності були адекватними, необхідно фактичні значення коефіцієнтів за звітний рік порівняти з їх фактичними значеннями за минулий рік (за кілька попередніх років), а також із прийнятими нормативами. Аналіз платоспроможності передбачає дослідження причин фінансових ускладнень. Вивчається також тривалість прострочених боргів, частота виникнення неплатежів. Як правило, причиною неплатоспроможності є невиконання плану з випуску та реалізації продукції, недотримання режиму економії, перевитрати по собівартості, недовиконання плану прибутків і, як результат – нестача власних джерел фінансування, високі податкові ставки, відвернення коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів та готової продукції. Результати розрахунку показників платоспроможності наведені у табл. 2.4.

На початок 2017 р. рівень поточної платіжної готовності підприємства складав 27,05 %, що нижче нормативного рівня. На початок 2018 р. показник майже втричі перевищував нормативний рівень, оскільки сума грошових коштів була більшою, ніж різниця між кредиторською та дебіторською заборгованістю. На кінець 2018 – початок 2019 р., а також на кінець 2019 р., показник мав від'ємне значення, оскільки розмір дебіторської заборгованості

Таблиця 2.4

Показники платоспроможності ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	Нормативне значення	2017		2018		2019		Відхилення (збільшення +, зменшення -)		
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019
Рівень поточної платіжної готовності, %	50,0	27,05	136,49	136,49	-117,68	-117,68	-2,43	109,44	-254,17	115,25
Коефіцієнт платоспроможності	2,0	0,08	0,57	0,57	1,98	1,98	0,86	0,49	1,40	-1,11
Коефіцієнт заборгованості	0,5	12,99	1,75	1,75	0,51	0,51	1,16	-11,24	-1,24	0,65
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	0,5	9,41	1,25	1,25	0,29	0,29	0,00	-8,16	-0,96	-0,29

перевищував розмір кредиторської заборгованості. Значення коефіцієнта платоспроможності протягом 2017 р. та на початок 2018 р. було нижчим за нормативне, на кінець 2018 – початок 2019 р. показник практично досягнув свого оптимального значення, однак на кінець аналізованого періоду знову опустився нижче нормативного рівня. Коефіцієнт заборгованості є обернено пропорційним показником до коефіцієнта платоспроможності, на кінець 2018 – початок 2019 р. його значення було наближеним до оптимального. Коефіцієнт довгострокової заборгованості станом на початок 2017 р. майже у 19 разів перевищував мінімально допустимий рівень, проте на кінець 2019 р. його значення дорівнювало 0, оскільки на той час підприємство виконало усі довгострокові зобов'язання.

Таким чином, результати аналізу ліквідності та платоспроможності ПрАТ “Херсонліфт” свідчать про те, що на кінець аналізованого періоду підприємству бракує грошових коштів для покриття термінових зобов'язань. Ліквідність підприємства відрізняється від абсолютної, а платоспроможність порушено.

2.4. Аналіз ділової активності та рентабельності

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті виявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів та динаміки різних коефіцієнтів оборотності, які у загальному випадку являють собою відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої за період величини коштів або їх джерел. В окремих випадках допускається розрахунок показників оборотності станом на початок та кінець періоду оцінки. Якість економічного зростання може характеризуватися узагальнюючими показниками, які визначають рівень окупності (оборотності) активів і капіталу. До таких показників належать: оборотність активів; оборотність оборотного капіталу; оборотність власного

капіталу; оборотність запасів; оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості та ін. Нижче розглянемо показники оцінки ділової активності та проведемо аналіз ПрАТ “Херсонліфт” за кожним із них.

Коефіцієнт оборотності активів показує оборотність усього капіталу, інвестованого у підприємство. Це показник капіталовіддачі, який відображає обсяги виручки у розрахунку на 1 гривню інвестованих коштів. При аналізі показника в динаміці необхідно враховувати такі факти, як зміна методів нарахування амортизації, обсяг інвестицій у розвиток виробничого потенціалу підприємства, терміни їх освоєння тощо. Коефіцієнт оборотності активів $K_{o.a.}$ визначається за формулою:

$$K_{o.a.} = \frac{ЧРП}{\sum A}, \quad (2.10)$$

де $ЧРП$ - чистий обсяг реалізованої продукції, тис. грн;

$\sum A$ - сума активів підприємства, тис. грн.

Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу відображає швидкість його обороту. Інтенсивність використання оборотного капіталу впливає не лише на ліквідність підприємства, але й на показники прибутковості та фінансової стійкості. Визначається за формулою:

$$K_{o.k.} = \frac{ЧРП}{ОК}, \quad (2.11)$$

де $ОК$ - розмір оборотного капіталу підприємства, тис. грн.

На основі цього показника розраховується тривалість обороту ($T_{об}$):

$$T_{об} = 360 / K_{o.k.}.$$

Скорочення тривалості одного обороту означає економію оборотних коштів, їх вивільнення з обороту, або виробництво додаткового обсягу продукції при незмінних розмірах оборотних коштів. Якщо ж навпаки, коефіцієнт оборотності знижується, у порівнянні з попереднім періодом, підприємство буде змушене залучати в оборот додаткові кошти. Обсяг додатково залучених коштів в оборот визначаються за формулою:

$$\Delta K = \frac{PP}{360} \times (T_{об1} - T_{об2}), \quad (2.12)$$

де ΔK - додатково залучений оборотний капітал, тис. грн;

$T_{об1}$, $T_{об2}$ - тривалість одного обороту відповідно у звітному періоді (рік) та в минулому році.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{о.в.к.}$). Цей показник уточнює коефіцієнт оборотності активів і акцентує увагу на віддачі грошових коштів акціонерів підприємства. Аналіз показника в динаміці дає можливість оцінити активність акціонерного капіталу. Якщо $K_{о.в.к.}$ значно перевищує $K_{о.а.}$, можна зробити висновок про збільшення обсягів позикових ресурсів в обороті та про необхідність обґрунтування безпечного рівня цього обсягу для запобігання фінансових ускладнень, зниження доходності у майбутньому. Низьке значення $K_{о.в.к.}$ і зближення з $K_{о.а.}$ свідчить про падіння ефективності використання капіталу в цілому, та власного капіталу зокрема. Підприємству необхідно проаналізувати напрями вкладення коштів та визначити джерела доходів у перспективі.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначається за формулою:

$$K_{о.в.к.} = \frac{ЧРП}{K_{\epsilon}}, \quad (2.13)$$

Коефіцієнт оборотності запасів підприємства ($K_{о.з.}$):

$$K_{о.з.} = \frac{ЧРП}{З}, \quad (2.14)$$

де $З$ - вартість запасів, тис. грн;

Показник дозволяє виявити резерви скорочення операційного циклу за рахунок інтенсифікації виробничого процесу, прискорення розрахункових операцій, раціоналізації складського господарства. У результаті, при цьому ж рівні запасів, підприємство зможе збільшити обсяги виробництва.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{о.д.з.} = \frac{ЧРП}{\overline{ДЗ}}, \quad (2.15)$$

де $\overline{ДЗ}$ - середнє значення дебіторської заборгованості (розраховується як

середнє арифметичне значення дебіторської заборгованості на початок і кінець звітного року), тис. грн;

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$K_{o.k.z.} = \frac{ЧРП}{\overline{KЗ}}, \quad (2.16)$$

де $\overline{KЗ}$ - середнє значення кредиторської заборгованості, тис. грн.

Результати розрахунку показників ділової активності підприємства представлені у табл. 2.5.

Оборотність усього капіталу, інвестованого у підприємство протягом аналізованого періоду, зростала: у 2017 р. у розрахунку на 1 грн інвестованих коштів припадало 1,51 грн виручки від надання послуг; у 2018 р. – 1,78 грн; у 2019 р. – 2,00 грн. Оборотно́ість оборотного капіталу у 2018 р. збільшилася відносно попереднього року – у розрахунку на 1 грн інвестованих оборотних коштів припадало 7,81 грн виручки від надання послуг (у 2017 р. – 7,12 грн). У 2019 р. цей показник зменшився у 2,3 рази, що свідчить про зниження інтенсивності використання оборотного капіталу. Тривалість одного обороту оборотного капіталу у 2017 р. складала 50,5 днів; у 2018 р. – 46,1 днів; у 2019 р. – майже 104 дні. Збільшення тривалості одного обороту оборотного капіталу призвело до необхідності залучення в оборот додаткових коштів. Так, у 2019 р. підприємство додатково залучило в оборот 6 284,63 тис. грн.

Оборотність власного капіталу у 2018 р. зменшилася майже вдвічі у порівнянні з 2017 р. – у розрахунку на 1 грн інвестованих коштів акціонерів припадало 3,42 грн виручки від реалізації продукції (у 2017 р. – 6,89 грн). Проте у 2019 р. цей показник збільшився до 3,83 грн. Слід звернути увагу на те, що значення коефіцієнта оборотності власного капіталу протягом аналізованого періоду перевищувало значення коефіцієнта оборотності активів. Отже, можна зробити висновок про збільшення обсягів позикових ресурсів в обороті та про необхідність обґрунтування безпечного рівня цього обсягу для запобігання фінансових ускладнень та зниження дохідності у майбутньому. Крім того, різниця між значеннями показників у 2018-2019 рр.

Таблиця 2.5

Показники ділової активності ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	2017	2018	2019	Відхилення (збільшення +, зменшення -)	
				2018 від 2017	2019 від 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,51	1,78	2,00	0,27	0,22
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	7,12	7,81	3,47	0,69	-4,34
тривалість 1 обороту	50,5	46,1	103,8	-4,45	57,72
обсяг додатково залучених в оборот коштів	-2 640,37	-241,39	6 284,63	2 398,98	6 526,01
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6,89	3,42	3,83	-3,47	0,40
Коефіцієнт оборотності запасів підприємства	48,26	61,92	90,52	13,66	28,60
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,48	13,71	3,88	0,23	-9,83
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,13	12,71	27,22	4,58	14,51

суттєво скоротилася, що вказує на падіння ефективності використання капіталу в цілому, та власного капіталу зокрема.

Коефіцієнт оборотності запасів протягом 2017-2019 рр. збільшився майже вдвічі, що пов'язано із перевищенням темпу зростання виручки від реалізації продукції над темпом зростання вартості виробничих запасів. Зростання показника свідчить про підвищення ефективності надання послуг підприємством.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості є показником, що відображає ефективність управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством протягом року. Так, у 2017 р. показник становив 13,48; у 2018 р. – 13,71; у 2019 р. – 3,88. Як бачимо, кількість обертів дебіторської заборгованості протягом останнього року зменшилася майже у 3,5 рази у порівнянні з двома попередніми роками. Це вказує на зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості свідчить про розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – ріст покупок у кредит. Як свідчать результати розрахунку показника, для ПрАТ “Херсонліфт” характерним є збільшення швидкості повернення заборгованості: у 2017 р. кредиторська заборгованість здійснила 8,13 оберти; у 2018 р. – 12,71 оберти; у 2019 р. – 27,22 оберти.

Вагомою складовою аналізу ділової активності є оцінка додержання підприємством “золотого правила економіки”. Вважається, що економічний потенціал підприємства збільшився, якщо виконується така умова:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{вр}} > T_{\text{а}} > 100\%, \quad (2.17)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темпи зростання балансового прибутку;

$T_{\text{вр}}$ – теми зростання виручки (обсягу реалізації);

$T_{\text{а}}$ – темп зростання суми активів, що складаються з основного та оборотного

капіталу підприємства.

Для перевірки виконання умови розрахуємо відхилення усіх елементів нерівності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Темпи зростання балансового прибутку,
обсягу реалізації та суми активів ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	Темпи зростання, % (збільшення +, зменшення -)		
	2017	2018	2019
Прибуток від реалізації продукції	238,46	147,94	276,62
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	137,18	122,48	200,63
Середній розмір активів	101,51	106,41	246,20

Як свідчать дані табл. 2.6, у 2017-2018 рр. “золоте правило економіки” для ПрАТ “Херсонліфт” виконувалося, оскільки:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{вр}} > T_{\text{а}} > 100\%.$$

У 2019 р. темп зростання виручки від реалізації продукції є нижчим, ніж темп зростання середнього розміру активів підприємства ($200,63\% < 246,20\%$). Отже, економічний потенціал підприємства у 2019 р. погіршився.

Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість, яка визначається у відсотках до витрат коштів чи майна. Рентабельність можна розраховувати на основі валового прибутку підприємства, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й чистого прибутку. Вибір визначається цілями діагностики та прийнятою методикою розрахунків для окремих показників. Аналіз рентабельності ПрАТ “Херсонліфт” виконаний на основі чистого прибутку.

До основних показників рентабельності належать такі.

Рентабельність продажів та рентабельність реалізованої продукції відіграють важливу роль у плануванні асортименту продукції, виборі видів діяльності суб’єкта господарювання. Розраховуються у такий спосіб:

$$P_{\text{прод.}} = \text{Прб} / \text{ЧРП} \times 100\%, \quad (2.18)$$

$$P_{PP} = \text{Прб} / C \times 100\%, \quad (2.19)$$

де $P_{\text{прод.}}$, P_{PP} - відповідно рентабельність продажів та реалізованої продукції;

Прб - прибуток підприємства (операційний, від звичайної діяльності до оподаткування, або чистий), тис. грн;

ЧРП - чистий обсяг реалізованої продукції, тис. грн;

C - собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Рентабельність необоротних активів є важливим індикатором для інвесторів при вирішенні питання щодо вкладення коштів у підприємство. Показник регулює перерозподіл капіталів між галузями, видами продукції, з урахуванням їх прибутковості. Визначається за формулою:

$$P_{\text{н.а.}} = \frac{\text{Прб}}{\text{НА}} \times 100\%, \quad (2.20)$$

де НА - необоротні активи підприємства, тис. грн.

Рентабельність активів свідчить про ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку. Розраховується як співвідношення отриманого прибутку до середньорічної вартості активів:

$$P_A = \frac{\text{Прб}}{\sum A} \times 100\%, \quad (2.21)$$

Між показниками рентабельності та оборотності активів існує певний взаємозв'язок, який можна відобразити за допомогою формули:

$$P_A = P_{\text{прод.}} \times K_{\text{o.a.}} = \frac{\text{Прб}}{\text{ЧРП}} \times \frac{\text{ЧРП}}{\sum A} = \frac{\text{Прб}}{\sum A}. \quad (2.22)$$

Ця формула розкриває шляхи збільшення прибутковості підприємства за рахунок підвищення рентабельності продажу та за рахунок прискорення оборотності капіталу.

Рентабельність власного капіталу є показником що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Визначається за формулою:

$$P_{BK} = \frac{\text{Прб}}{BK} \times 100\%. \quad (2.23)$$

Невелика різниця між останніми двома показниками свідчить про те, що обсяг позикових коштів, залучених в оборот підприємства, незначний. Якщо позиковий капітал забезпечує вищу рентабельність, ніж виплачені відсотки, це зміцнює фінансовий стан суб'єкта господарювання, а в протилежному випадку відбувається зниження загального рівня дохідності.

Результати розрахунку показників рентабельності наведені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники рентабельності ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	2017	2018	2019	Відхилення (збільшення +, зменшення -)	
				2018 від 2017	2019 від 2018
Рентабельність продажів	19,61	18,71	13,80	-0,90	-4,91
Рентабельність реалізованої продукції	28,09	27,31	19,10	-0,79	-8,21
Рентабельність необоротних активів	37,49	42,98	64,88	5,49	21,90
Рентабельність активів	29,56	33,21	27,54	3,66	-5,67
Рентабельності власного капіталу	135,12	64,05	52,84	-71,07	-11,21

Рентабельність продажів та рентабельність реалізованої продукції протягом аналізованого періоду знизилися, що особливо помітно у 2019 р. Така тенденція свідчить про зниження ефективності усіх видів діяльності, а також про негативний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.

Рентабельність необоротних активів, на відміну від решти показників рентабельності, постійно зростала, особливо у 2019 р. Зростання показника свідчить про підвищення ефективності використання необоротних активів. У 2017 р. в розрахунку на 1 грн необоротних активів підприємства припадало 0,37 грн чистого прибутку; у 2018 р. – 0,43 грн; у 2019 р. – 0,65 грн.

Рентабельність активів у 2017 р. складала 29,6 %. У 2018 р. показник збільшився на 3,7 %, що свідчить про зростання розміру чистого прибутку в розрахунку на кожну гривню використаних активів. У 2019 р. рентабельність активів знизилася на 5,7 %.

Рентабельність власного капіталу у 2017 р. складала 135,1 %, однак слід зауважити, що основним джерелом формування засобів підприємства у цей рік був позиковий капітал – довгострокові та поточні зобов'язання і забезпечення. У 2018 р. рентабельність власного капіталу складала 64,0 %, а у 2019 р. зменшилася до 52,8 %. Тобто на кожен гривню залучених власних коштів було згенеровано чистого прибутку на 0,11 грн (11 коп.) менше, ніж за попередній рік. Отже, ефективність використання власного капіталу ПрАТ “Херсонліфт” протягом аналізованого періоду знизилася.

Протягом аналізованого періоду спостерігається суттєва різниця між показниками рентабельності активів та рентабельності власного капіталу, що свідчить про значний обсяг позикових коштів, залучених в оборот.

Як свідчать результати аналізу ділової активності ПрАТ “Херсонліфт”, у 2019 р. відбулося зниження оборотності оборотного капіталу – тривалість одного обороту зросла більше як вдвічі. Як наслідок, підприємство змушене було залучити в оборот додаткові кошти в розмірі 6 284,6 тис. грн. Збільшення обсягу позикових ресурсів в обороті призвело до падіння ефективності використання капіталу в цілому, та власного капіталу зокрема. Також спостерігається зниження ефективності управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів, про що свідчить динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Водночас, швидкість повернення кредиторської заборгованості протягом аналізованого періоду зросла, що є позитивною тенденцією. Структура капіталу та політика фінансування підприємства мали негативний вплив на показники рентабельності продажів та реалізованої продукції, а також на рентабельність активів та власного капіталу. Вважаємо за необхідне вжити заходів щодо обґрунтування безпечного рівня позикових ресурсів для запобігання фінансових ускладнень у майбутньому і зниження дохідності підприємства.

2.5. Аналіз дебіторської заборгованості та зобов'язань

У попередніх розділах зазначалося про зростання абсолютного розміру та частки дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань підприємства, а також про зниження оборотності заборгованості клієнтів і інших дебіторів. Тому вважаємо за необхідне приділити окрему увагу вивченню дебіторської заборгованості та зобов'язань підприємства.

Дебіторська та кредиторська заборгованість, а також інші зобов'язання виникають через розрахунки підприємства із покупцями, постачальниками, фінансовими органами, підрядчиками, робітникам та службовцями, органами соцстрахування, з фіскальною службою, депонентами, підзвітними особами тощо. Значні розміри дебіторської заборгованості та зобов'язань призводять до самовільного перерозподілу оборотних засобів між підприємствами. Виникнення заборгованості обумовлене часовим лагом між прийняттям на себе відповідальності суб'єктами господарських відносин та її фактичним дотриманням, яке передбачають договірні відносини [2, с. 544].

Склад дебіторської заборгованості й зобов'язань підприємства, а також їх динаміка протягом 2017-2019 рр., представлені у табл. 2.8-2.9.

Як свідчать дані табл. 2.8, станом на початок 2017 р. загальний розмір дебіторської заборгованості підприємства складав 1 206,0 тис. грн. Протягом року розмір дебіторської заборгованості зменшився на 45,0 тис. грн, проте у 2018 р. збільшився – на 528,0 тис. грн. Найбільше зростання дебіторської заборгованості відбулося у 2019 р. – абсолютний темп зростання становив 16 816,0 тис. грн. Найшвидший темп зростання характерний для іншої поточної дебіторської заборгованості: у 2018 р. її розмір збільшився на 523,0 тис. грн, а у 2019 р. – на 16 609,0 тис. грн. Таким чином, зростання загального розміру дебіторської заборгованості ПрАТ “Херсонліфт” пов'язане, перш за все, зі збільшенням іншої поточної заборгованості. Відносні темпи зростання загального розміру дебіторської заборгованості складали: у 2018 р. – 45,5 %; у 2019 р. – 995,6 % (табл. 2.9).

Таблиця 2.8

Склад і динаміка дебіторської заборгованості та зобов'язань ПрАТ “Херсонліфт”, абсолютні відхилення

Найменування статті	2017		2018		2019		Абсолютні відхилення, тис. грн (збільшення +, зменшення -)		
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	418,00	504,00	504,00	509,00	509,00	717,00	86,00	5,00	208,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00			-1,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	786,00	655,00	655,00	1 178,00	1 178,00	17 787,00	-131,00	523,00	16 609,00
Усього дебіторська заборгованість	1 206,00	1 161,00	1 161,00	1 689,00	1 689,00	18 505,00	-45,00	528,00	16 816,00
Інші довгострокові зобов'язання	7 066,00	4 851,00	4 851,00	2 199,00	2 199,00		-2 215,00	-2 652,00	-2 199,00
Цільове фінансування				2,00	2,00			2,00	-2,00
Короткострокові кредити банків						9 249,00			9 249,00
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1 959,00	946,00	946,00	712,00	712,00	571,00	-1 013,00	-234,00	-141,00
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	112,00	547,00	547,00	391,00	391,00	654,00	435,00	-156,00	263,00
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	26,00	51,00	51,00	53,00	53,00	67,00	25,00	2,00	14,00
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	96,00	187,00	187,00	188,00	188,00	244,00	91,00	1,00	56,00
Інші поточні зобов'язання	494,00	202,00	202,00	268,00	268,00	4 207,00	-292,00	66,00	3 939,00
Усього зобов'язання і забезпечення	9 753,00	6 784,00	6 784,00	3 813,00	3 813,00	14 992,00	-2 969,00	-2 971,00	11 179,00

Таблиця 2.9

Склад і динаміка дебіторської заборгованості та зобов'язань ПрАТ “Херсонліфт”, відносні відхилення

Найменування статті	2017		2018		2019		Відносні відхилення, тис. грн (збільшення +, зменшення -)		
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	418,00	504,00	504,00	509,00	509,00	717,00	20,57	0,99	40,86
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00			-50,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	786,00	655,00	655,00	1 178,00	1 178,00	17 787,00	-16,67	79,85	1 409,93
Усього дебіторська заборгованість	1 206,00	1 161,00	1 161,00	1 689,00	1 689,00	18 505,00	-3,73	45,48	995,62
Інші довгострокові зобов'язання	7 066,00	4 851,00	4 851,00	2 199,00	2 199,00		-31,35	-54,67	-100,00
Цільове фінансування				2,00	2,00			100,00	-100,00
Короткострокові кредити банків						9 249,00			100,00
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1 959,00	946,00	946,00	712,00	712,00	571,00	-51,71	-24,74	-19,80
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	112,00	547,00	547,00	391,00	391,00	654,00	388,39	-28,52	67,26
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	26,00	51,00	51,00	53,00	53,00	67,00	96,15	3,92	26,42
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	96,00	187,00	187,00	188,00	188,00	244,00	94,79	0,53	29,79
Інші поточні зобов'язання	494,00	202,00	202,00	268,00	268,00	4 207,00	-59,11	32,67	1 469,78
Усього зобов'язання і забезпечення	9 753,00	6 784,00	6 784,00	3 813,00	3 813,00	14 992,00	-30,44	-43,79	293,18

Структура дебіторської заборгованості підприємства у 2016-2019 рр. (станом на кінець року) представлена на рис. 2.1. На кінець 2016 – початок 2017 р. частка іншої поточної дебіторської заборгованості складала 65,2 %; на кінець 2019 р. частка цього виду заборгованості збільшилася до 96,1 %. Натомість частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги зменшилася з 34,7 до 3,9 %. Частка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом протягом аналізованого періоду не перевищувала 0,2 %.

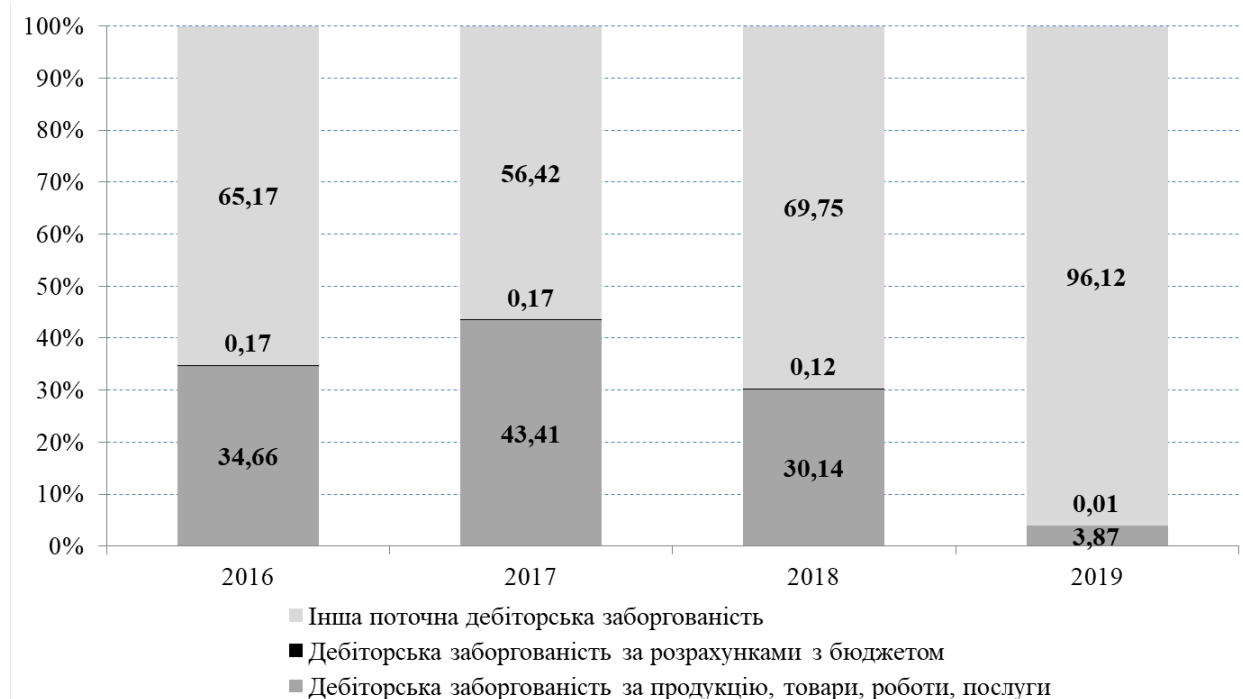


Рис. 2.1. Структура дебіторської заборгованості у 2016-2019 рр.
(станом на кінець року)

Що стосується динаміки зобов'язань і забезпечень, то протягом 2017-2018 рр. відбувалося зменшення їх загального розміру: у 2017 р. – на 2 969,0 тис. грн (30,4 %); у 2018 р. – на 2 971,0 тис. грн (43,8 %). Протягом 2019 р. розмір зобов'язань і забезпечень підприємства збільшився на 11 179,0 тис. грн (293,2 %). Основними причинами цього є отримання короткострокового кредиту та збільшення розміру інших поточних зобов'язань.

Структура зобов'язань і забезпечень у 2016-2019 рр. (станом на кінець року) представлена на рис. 2.2.

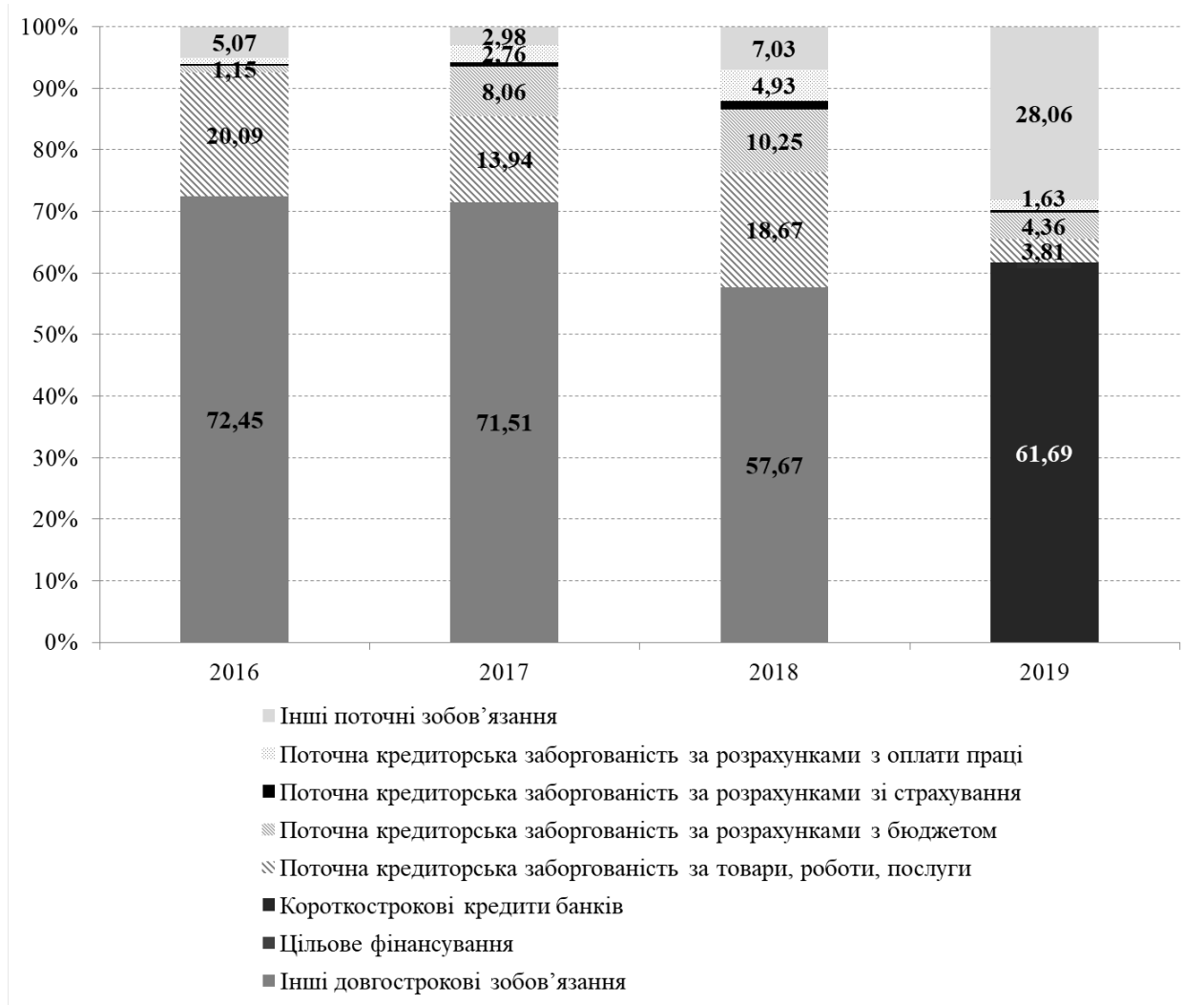


Рис. 2.2. Структура зобов'язань і забезпечень у 2016-2019 рр.
(станом на кінець року)

Протягом 2017-2018 рр. частка інших довгострокових зобов'язань у загальній сумі зобов'язань і забезпечень підприємства зменшилася з 72,5 до 57,7 %. Частка поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на кінець 2016 – початок 2017 р. складала 20,1 %; на кінець 2018 р. – 18,7 %. Частка інших поточних зобов'язань на кінець 2016 – початок 2017 р. складала 5,1 %; на кінець 2018 р. – 7,0 %. У 2019 р. структура зобов'язань і забезпечень суттєво змінилася: на кінець року 61,7 % від їх загальної суми складали короткострокові кредити банків; 28,1% – інші поточні зобов'язання; 3,8 % – поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; 4,4 % – поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом

(податкові зобов'язання); 1,6 % – за розрахунками з оплати праці; 0,4 % – за розрахунками зі страхування.

Про якість політики комерційного кредитування свідчить коефіцієнт співвідношення між короткостроковою кредиторською та дебіторською заборгованістю. Збалансованість грошових потоків у процесі розрахунків із постачальниками та покупцями позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. Оптимальне значення показника приблизно дорівнює одиниці. У такому випадку підприємство здатне кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників. Це означає, що власний капітал не відволікається на кредитування клієнтів, і ці кошти можуть бути спрямовані на інтенсифікацію діяльності компанії. Більш високий показник говорить про те, що компанія залучає більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності. Неможливість погасити свої зобов'язання вчасно призводить до погіршення відносин із постачальниками. У майбутньому останні будуть враховувати ризик несвоєчасного отримання коштів у ціні продукції, що вплине на підвищення собівартості. Значення показника нижче нормативного може бути ознакою неефективної політики комерційного кредитування і свідчити про те, що дебітори заборгували підприємству більше коштів, ніж воно отримало від постачальників.

Динаміка співвідношення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги представлена на рис. 2.3. На кінець 2016 – початок 2017 р. значення коефіцієнта дорівнювало 4,7. Тобто на кожну гривню дебіторської заборгованості за продані товари та надані послуги припадало 4,7 гривні кредиторської заборгованості. З урахуванням низьких показників ліквідності на кінець 2016 – 2017 р., отримане значення співвідношення свідчить про кризу ліквідності. Разом з тим, протягом 2017-2019 рр. співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги зменшилося, і на кінець аналізованого періоду дорівнювало 0,8. Це означає, що дебітори заборгували підприємству більше коштів, ніж воно отримало від

постачальників товарів, робіт та послуг, та є ознакою неефективної політики комерційного кредитування.



Рис. 2.3. Співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги (станом на кінець року)

Висновки до розділу 2. Основним видом послуг ПрАТ “Херсонліфт” є технічне обслуговування ліфтів. Підприємство обслуговує понад дві третини від усієї ліфтової техніки міста. Результати аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за період 2017-2019 рр. свідчать про те, що на кінець аналізованого періоду понад дві третини його оборотних коштів зосереджена у розрахунках зі споживачами послуг та іншими дебіторами. Споживачі послуг заборгували підприємству більше коштів, ніж воно отримало від постачальників товарів, робіт і послуг. Збільшення розміру дебіторської заборгованості є негативною тенденцією, яка свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців та інших дебіторів та призводить до зростання кредитного ризику. У 2019 р. період стягнення заборгованості збільшився у 3,5 рази в порівнянні з двома попередніми роками.

Ситуація ускладнюється тим, що підприємству бракує грошових коштів для покриття термінових зобов'язань. Ліквідність підприємства відрізняється від абсолютної, а платоспроможність порушено. Оборотність

оборотного капіталу в 2019 р. знизилася більше як вдвічі. Як наслідок, підприємство змушене було залучити в оборот додаткові кошти в розмірі 6 284,6 тис. грн. Внаслідок отримання банківського кредиту, терміном на 1 рік та під 20 % річних, збільшилися поточні зобов'язання. Крім того, інші поточні зобов'язання у 2019 р. зросли майже у 16 разів. Збільшення обсягу позикових ресурсів в обороті призвело до падіння ефективності використання капіталу в цілому та власного капіталу зокрема. Структура капіталу і політика фінансування підприємства мали негативний вплив на показники рентабельності продажів та реалізованої продукції, а також на рентабельність активів та власного капіталу.

Серед позитивних тенденцій слід виділити зростання абсолютного розміру прибутку протягом аналізованого періоду, прискорення швидкості повернення кредиторської заборгованості, а також те, що у 2019 р. підприємство погасило усі довгострокові зобов'язання.

3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПРАТ “ХЕРСОНЛІФТ”

3.1. Фінансові ризики ПрАТ “Херсонліфт”

Серед усіх існуючих ризиків діяльності суб’єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія зумовлює погіршення фінансових результатів та зниження фінансової стійкості. Фінансові ризики визначають як ймовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що призводить до розбалансованості грошових потоків.

Основні фінансові інструменти ПрАТ “Херсонліфт”, які несуть у собі фінансові ризики, включають грошові кошти, дебіторську заборгованість, кредиторську заборгованість, та піддаються таким фінансовим ризикам:

- ринковий ризик: зміни на ринку можуть істотно вплинути на активи й зобов’язання підприємства. Ринковий ризик складається з ризику процентної ставки, цінового ризику та інфляційного ризику;

- ризик втрати ліквідності: Підприємство може не виконати своїх зобов’язань з причини недостатності (дефіциту) обігових коштів; тож за певних несприятливих обставин може бути змушене продати свої активи за більш низькою ціною, ніж їхня справедлива вартість, з метою погашення зобов’язань; ризик ліквідності включає в себе ризик неплатоспроможності;

- кредитний ризик: підприємство може зазнати збитків у разі невиконання фінансових зобов’язань контрагентами (дебіторами).

Усі фінансові інструменти схильні до ринкового ризику – ризику того, що майбутні ринкові умови можуть знецінити інструмент. Ціновим ризиком є ризик того, що вартість фінансового інструмента буде змінюватися внаслідок змін ринкових цін. Ці зміни можуть бути викликані факторами, характерними для окремого інструменту або факторами, які впливають на всі інструменти ринку. Підприємство має фінансові зобов’язання та схильне до

ризикую коливання процентних ставок. Водночас, підприємство не схильне до валютного ризику, оскільки протягом останнього року не здійснювало валютних операцій та не має валютних залишків і заборгованості. Ризик зменшення реальної вартості капіталу у формі грошових активів, а також знецінення доходів і прибутків у зв'язку зі зростанням рівня інфляції має суттєвий вплив на діяльність підприємства.

Підприємство періодично проводить моніторинг показників ліквідності та вживає заходів для запобігання зниження встановлених показників ліквідності. Крім того, здійснює контроль ліквідності, шляхом планування поточної ліквідності, аналізує терміни платежів, які пов'язані з дебіторською заборгованістю та іншими фінансовими активами, а також прогнозує потоки грошових коштів від операційної діяльності. Ризик неплатоспроможності – це імовірність того, що внаслідок недостатнього обсягу ліквідних активів підприємство не зможе розрахуватися в строк зі своїми кредиторами. У випадку, коли технічна неплатоспроможність є не епізодичною, а постійною, підприємство може швидко втратити свою фінансову стійкість.

Підприємство схильне до кредитного ризику, який проявляється у тому, що контрагент-дебітор не буде здатний у повному обсязі та в певний час погасити свої зобов'язання. Кредитний ризик регулярно контролюється. Управління кредитним ризиком здійснюється, в основному, за допомогою аналізу здатності контрагента сплатити заборгованість. Кредитний ризик також стосується дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість регулярно перевіряється на існування ознак знецінення.

Окрім зазначених вище, суттєвий вплив на діяльність підприємства можуть мати такі зовнішні ризики, як:

- нестабільність, суперечливість законодавства;
- непередбачені дії державних органів;
- нестабільність економічної (фінансової, податкової, зовнішньоекономічної та ін.) політики;
- непередбачена зміна кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку;

- непередбачені дії конкурентів;
- відтік кваліфікованих кадрів;
- втрата ділової репутації.

Фінансові та нефінансові ризики ПрАТ “Херсонліфт” представлені на схемі (рис. 3.1).

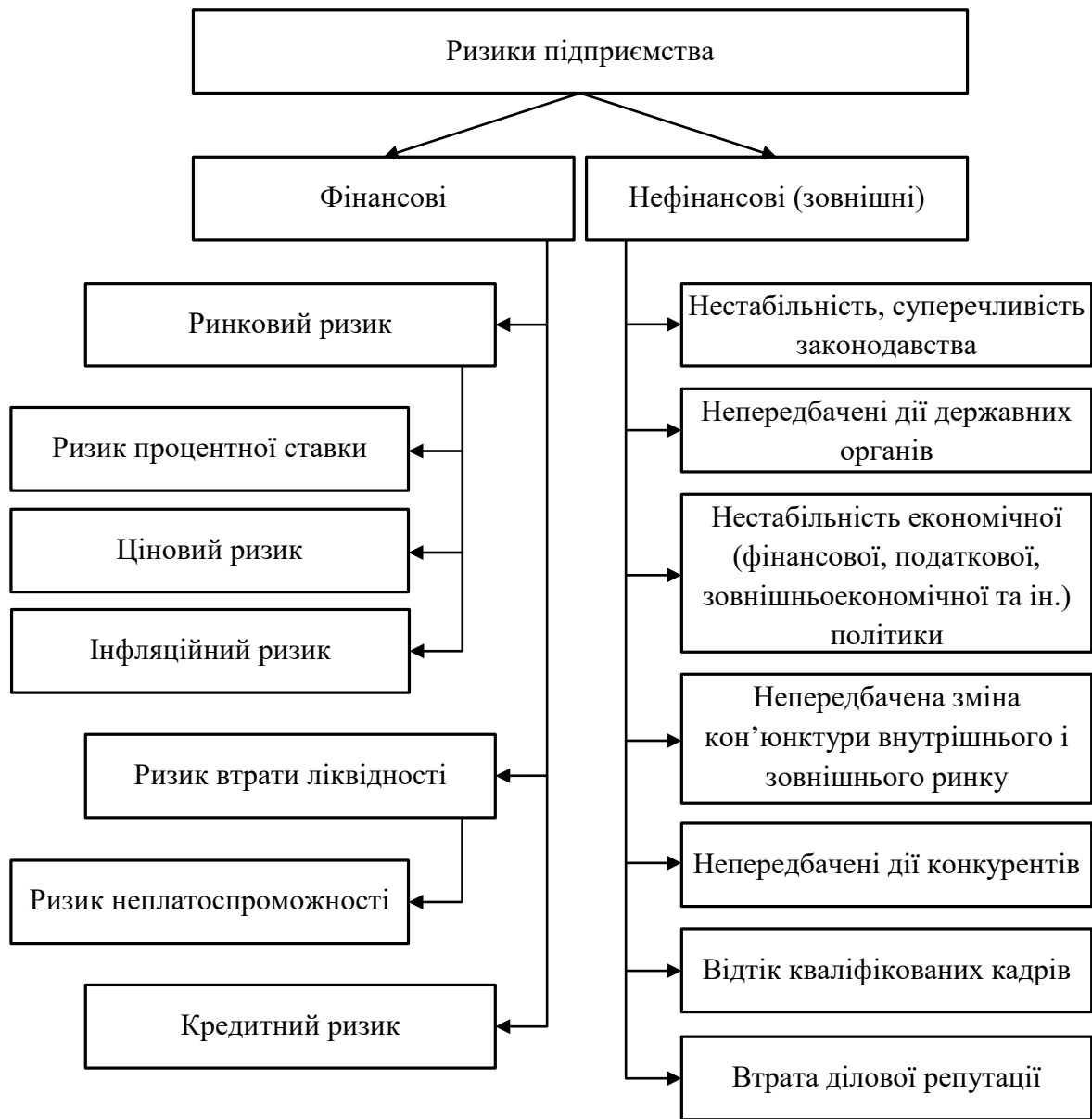


Рис. 3.1. Фінансові та нефінансові ризики ПрАТ “Херсонліфт”

Для формування ефективної системи управління фінансовими ризиками підприємства їх необхідно попередньо ідентифікувати. Результати аналізу фінансово-господарської діяльності ПрАТ “Херсонліфт” дозволили виявити такі внутрішні чинники фінансових ризиків, як:

- неефективна структура капіталу;
- надмірна частка позикових коштів у структурі джерел формування майна підприємства;
- завищений обсяг дебіторської заборгованості;
- недостатня ліквідність активів;
- зниження оборотності обігових коштів;
- зниження рентабельності активів та власного капіталу.

Таким чином, напрямками мінімізації ризиків фінансово-господарської діяльності ПрАТ “Херсонліфт” є такі:

- визначення оптимальної структури капіталу;
- зміна політики управління капіталом;
- підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та зобов’язаннями.

3.2. Визначення ефективності управління структурою капіталу

Залучення капіталу вимагає використання конкретних фінансових інструментів, планування грошових надходжень і витрат, ефективного ризикового менеджменту. Одним із найважливіших показників якості управління капіталом підприємства є ступінь оптимальності його структури, яка є чинником мінімізації вартості капіталу, необхідного для фінансування залученого капіталу, характеризує комбінацію (співвідношення) джерел позикового і власного фінансування, необхідних для реалізації ринкової стратегії компанії [52]. Значна частка залучених коштів у структурі капіталу підвищує достовірність настання стану неплатоспроможності підприємства й, відповідно, збільшує ризики для інвестора, який також підвищує необхідну норму прибутковості. З іншого боку, дуже низька частка залученого капіталу означає, що підприємство не використовує додаткові джерела фінансування (що збільшує вартість капіталу й необхідну норму прибутковості майбутніх

інвестицій).

Для ПрАТ “Херсонліфт” важливою є проблема визначення оптимальної структури капіталу. Адже співвідношення власних та позикових джерел фінансування безпосередньо впливає на фінансову стійкість підприємства та позначається на його вартості. Процедура визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування як кількісних, так і якісних оцінок структури фінансових джерел. Оцінка показників ефективності управління капіталом повинна супроводжуватися експертним аналізом різноманітних чинників політики фінансування [42]. Методи кількісної оцінки структури капіталу розподіляються на три групи:

- аналіз бухгалтерських показників (надає лише приблизну оцінку);
- оцінювання показників на основі фінансового аналізу підприємства (передбачає використання показників ризику компанії);
- моделювання та побудова сценаріїв на основі фінансового аналізу.

Одним із методів кількісної оцінки структури капіталу та створення моделі його оптимальної структури є метод витрат на капітал. Згідно із цим методом, оптимальною визнається така структура капіталу підприємства, при якій досягається його максимальна вартість на фінансовому ринку при мінімальній ціні капіталу. Основна ідея методу полягає в мінімізації витрат на капітал (WACC – Weighted Average Cost of Capital) або бар’єрної ставки прибутковості капіталу. Сукупні витрати на капітал розраховується як середньозважена величина [56].

При застосуванні методу основне завдання фінансових менеджерів полягає у тому, аби сформувати таку структуру джерел, яка забезпечувала б мінімальний процент за залученим капіталом. Попри те, що розрахункова середньозважена вартість капіталу змінюється в досить вузькому діапазоні, вона залишається одним із ключових факторів цінності бізнесу, виконуючи роль бар’єрної ставки дохідності капіталу. Досягнення мінімального рівня такої бар’єрної ставки збільшує можливості підприємства у плані здійснення ефективних інвестицій та робить його інвестиційну політику більш гнучкою.

Зміну рівня дохідності також можна розглядати як важливий показник ефективності управління структурою капіталу підприємства. У межах цього підходу дохідність капіталу визначається як відношення чистого доходу до обсягу акціонерного капіталу. Динаміка співвідношення чистого доходу до обсягу акціонерного капіталу ПрАТ “Херсонліфт”, а також динаміка чистого прибутку в розрахунку на одну просту акцію представлені на рис. 3.2.

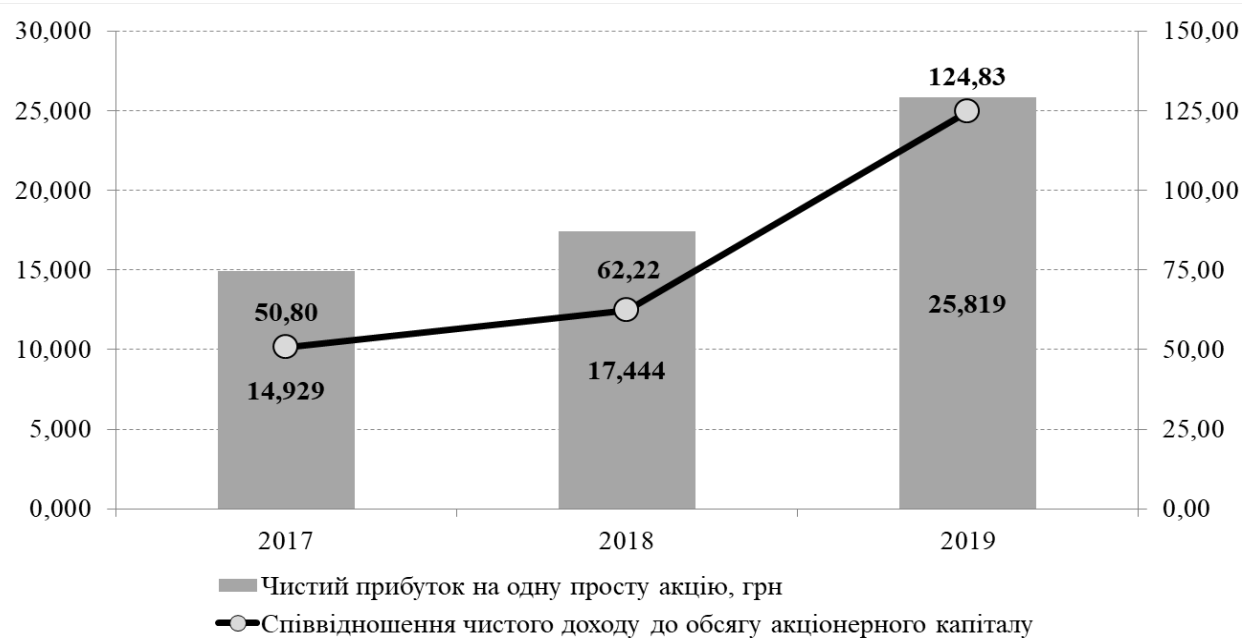


Рис. 3.2. Співвідношення чистого доходу до обсягу акціонерного капіталу та чистий прибуток у розрахунку на одну просту акцію ПрАТ “Херсонліфт”

Обсяг акціонерного капіталу підприємства протягом 2017-2019 рр. залишався незмінним та складав 314,00 тис. грн. У 2017 р. у розрахунку на 1 грн акціонерного капіталу підприємством було отримало 50,80 грн чистого доходу. Внаслідок збільшення чистого доходу протягом наступних двох років співвідношення між чистим доходом та акціонерними капіталом також зростало. Акціонерний капітал ПрАТ “Херсонліфт” поділений на 209 532 шт. простих іменних акцій. Номінальна вартість однієї акції – 1,5 грн. Торгівлі акціями на фондовій біржі не здійснюється. Акції розміщено в повному обсязі серед засновників підприємства. Заяви для включення цінних паперів до лістингу не надавались, обіг акцій здійснюється лише на внутрішньому ринку України. Протягом 2017-2019 рр. чистий прибуток у розрахунку на

одну просту акцію збільшився з 14,9 до 25,8 грн.

Деякі дослідники [43] вважають, що при аналізі дохідності капіталу слід використовувати ширший підхід, адже для комплексної оцінки майбутньої рентабельності капіталу необхідно використовувати групу показників [42]. Одним із прикладів такого підходу є побудова моделі визначення ефективності управління структурою капіталу. Модель передбачає розрахунок таких показників, як:

- коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (*ROIC*);
- чистий операційний прибуток після сплати податків (*NOPLAT*);
- інвестований капітал (*IC*);
- середньозважена вартість капіталу (*WACC*).

Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (*ROIC*) визначається за формулою:

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{IC} \times 100\%. \quad (3.1)$$

Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу дає уявлення про те, наскільки добре компанія використовує свої гроші для отримання прибутку.

Чистий операційний прибуток після сплати податків є різницею між прибутком до сплати відсотків і податків (*EBIT*) та розміром податку на прибуток (*T*):

$$NOPLAT = EBIT - T. \quad (3.2)$$

Інвестований капітал розраховується як сума власного капіталу (*E*) та зобов'язань (*D_t*):

$$IC = E + D. \quad (3.3)$$

Звідси:

$$ROIC = \frac{NOPLAT}{E+D} \times 100\%. \quad (3.4)$$

Середньозважена вартість капіталу (*WACC*):

$$WACC = \frac{D}{D+E} \times K_d + \frac{E}{D+E} \times K_e, \quad (3.5)$$

де *E* – обсяг власного капіталу підприємства;

D – обсяг зобов'язань;

K_d – середня процентна ставка за кредит;

K_e – норма прибутку:

$$K_e = \frac{P_t}{E}; \quad (3.6)$$

P_t – чистий прибуток.

Високий показник середньозваженої вартості капіталу, як правило, є сигналом про значний ризик, пов'язаний з діяльністю компанії. Чим вище значення показника, тим менша ймовірність того, що компанія збільшує свою вартість. Інвестори, як правило, вимагають додаткової віддачі, щоби нейтралізувати додатковий ризик. Показник може використовуватися для оцінки очікуваних витрат на фінансування компанії [59].

У випадку, якщо $ROIC > WACC$, управління структурою капіталу на достатньо високому рівні, підприємство покращує добробут своїх акціонерів. Якщо $ROIC < WACC$, рівень управління капіталом на досить низькому рівні, підприємству слід переглянути свою політику управління капіталом.

Аналіз ефективності управління капіталом ПрАТ “Херсонліфт” у 2017-2019 рр. представлений у табл. 3.1. Як свідчать результати розрахунків, у 2017 р. середньозважена вартість капіталу ($WACC$) складала 45,96 %, що є найвищим значенням за весь аналізований період. Отримане значення показника означає, що підприємство мало сплатити своїм інвесторам в середньому майже 0,46 грн (46 коп.) за кожен залучений гривню додаткового фінансування. У наступні два роки показник зменшувався, досягнувши у 2018 р. рівня 43,32 %, а у 2019 р. – 37,60%. Зменшення середньозваженої вартості капіталу свідчить про зниження ризику, пов'язаного із діяльністю підприємства.

Рентабельність інвестованого капіталу ($ROIC$) протягом 2017-2019 рр. була нижчою за середньозважену вартість капіталу, що вказує на низький рівень управління капіталом. Підприємство не покращувало добробут своїх акціонерів, оскільки це є можливим лише за умови, якщо рентабельність інвестованого капіталу перевищує середньозважену вартість капіталу. Слід звернути увагу на те, що різниця між показниками $ROIC$ та $WACC$ з кожним

роком скорочувалася, що пов'язане, перш за все, зі збільшення абсолютного розміру прибутку підприємства.

Таблиця 3.1

Аналіз ефективності управління структурою капіталу
ПрАТ “Херсонліфт” у 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Відхилення (збільшення +, зменшення -)	
				2018 від 2017	2019 від 2018
Власний капітал	2 315,00	5 706,50	10 239,00	3 391,50	4 532,50
Зобов'язання	8 268,50	5 298,50	9 402,50	-2 970,00	4 104,00
Інвестований капітал	10 583,50	11 005,00	19 641,50	421,50	8 636,50
Прибуток до сплати відсотків і податків	3 254,00	4 241,00	8 026,00	987,00	3 785,00
Податок на прибуток	126,00	586,00	1 393,00	460,00	807,00
Чистий операційний прибуток після сплати податків	3 128,00	3 655,00	6 633,00	527,00	2 978,00
Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (ROIC)	29,56	33,21	33,77	3,66	0,56
Чистий прибуток, %	3 128,00	3 655,00	5 410,00	527,00	1 755,00
Норма прибутку, %	135,12	64,05	52,84	-71,07	-11,21
Середня процентна ставка за кредит	21,0	21,0	21,0	0,00	0,00
Середньозважена вартість капіталу (WACC)	45,96	43,32	37,60	-2,64	-5,73

Динаміка показників *ROIC* та *WACC* представлена на рис. 3.3.

Вважаємо, що ПрАТ “Херсонліфт” слід переглянути власну політику управління капіталом. У 2019 р. за кожен залучену гривню додаткового фінансування підприємство мало сплатити інвесторам в середньому майже 0,376 грн (38 коп.). Брак грошових коштів, зниження оборотності оборотного капіталу, збільшення обсягу позикових джерел фінансування, зниження показників рентабельності, зокрема активів та власного капіталу, збільшують ризики діяльності підприємства.

Рентабельність інвестованого капіталу (відносно середньозваженої вартості капіталу) і темпи зростання є ключовими факторами ринкової

цінності, а тому для її підвищення підприємство має вирішити такі завдання:

- підвищити доходи, отримані від користування борговим капіталом;

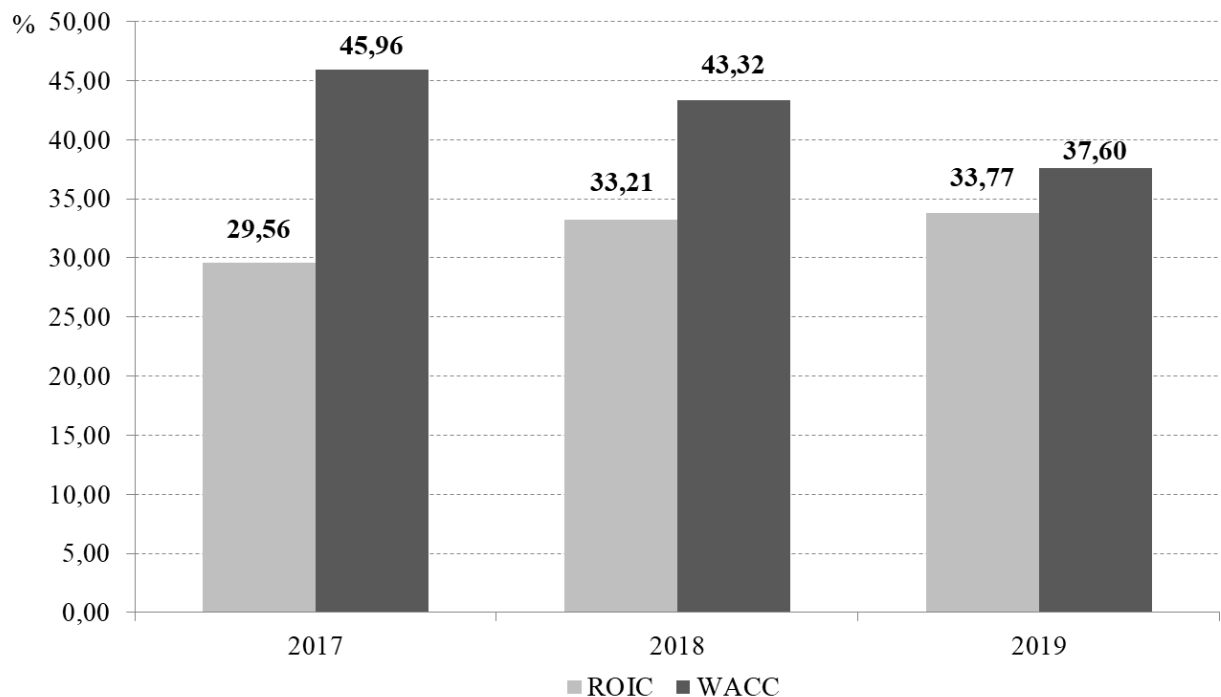


Рис. 3.3. Динаміка коефіцієнта рентабельності інвестованого капіталу (*ROIC*) та середньозваженої вартості капіталу (*WACC*) у 2017-2019 рр.

- забезпечити перевищення показника рентабельності нових інвестицій над середньозваженою вартістю капіталу;
- збільшувати темпи зростання, проте лише доти, поки рентабельність нових інвестицій перевищуватиме середньозважену вартість капіталу;
- знизити вартість капіталу [41].

3.3. Визначення оптимальної структури капіталу та факторів рентабельності власного капіталу підприємства

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильно обраної стратегії управління капіталом. Важливою складовою цієї стратегії є оптимізація структури капіталу. Від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства і його стан

у майбутньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності. Керівництву ПрАТ “Херсонліфт” необхідно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформований капітал підприємства. Від цього залежатимуть стан і результати його діяльності у майбутньому.

Неможливо обрати єдиний оптимальний підхід щодо співвідношення структурних елементів капіталу для різних підприємств або для одного підприємства на весь термін його функціонування. Однак процес оптимізації структури капіталу підприємства має здійснюватися на основі формування цільової структури капіталу. Остання являє собою таке співвідношення власних і запозичених фінансових коштів підприємства, яке дозволяє повною мірою забезпечити досягнення обраного критерію її оптимізації (рис. 3.4).

В економічній літературі найбільш поширеними є три методи оптимізації структури капіталу:

- оптимізація за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного й запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства;



Рис. 3.4. Критерії визначення оптимальної структури капіталу

- оптимізація за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Метод

пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротних, оборотних активів (з поділом їх на постійну та змінну частини);

- оптимізація за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) при різній структурі капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля [51].

В основі кожного з вищеописаних методів – один конкретний критерій. На нашу думку, найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу ПрАТ “Херсонліфт” може бути метод, який ґрунтується на одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу й рівня фінансової стійкості.

Метод оптимізації цільової структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності дає можливість знайти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо використовувати лише його, то другий аспект достатності власних коштів для нормального функціонування підприємства – його платоспроможність, може бути неприпустимо заниженою. Тобто оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання рентабельності власного капіталу і водночас, як правило, приводить до погіршення фінансового стану, а саме до порушення умов платоспроможності і, як наслідок, нестачі власних грошових коштів у підприємства [43].

Для того, аби фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідним є визначення ефективного співвідношення між миттєво ліквідним і майновим забезпеченням зобов'язань підприємства. Тобто потрібен розрахунок рівня фінансового важеля не лише в структурі фінансування майна підприємства (тобто у фінансовій структурі капіталу), але й у структурі активів (майновій структурі підприємства) [54].

Розглядаючи можливості регулювання рівня фінансової стійкості підприємства саме з урахуванням дієвості структури його капіталу, доцільно виділяти декілька напрямів співвідношення його структурних елементів:

- у фінансовому аспекті (фінансовий важіль фінансової структури капіталу) – співвідношення власного й запозиченого капіталу;
- у майновому аспекті (фінансовий важіль майнової структури капіталу) – співвідношення майна в грошовій та негрошовій його формах.

Виходячи з мотивації формування оптимальної фінансової структури капіталу за критерієм забезпечення фінансової стійкості підприємства, доцільним є не тільки розрахунок значень фінансових важелів за фінансовим і майновим аспектами структури капіталу, але й порівняння набутих значень. Адже фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля в майновій структурі капіталу порівняно з рівнем фінансового важеля його фінансової структури [51].

Оцінити відповідність розміру частки майна підприємства у грошовій формі певним нормативним значенням стає можливим завдяки розрахунку показника абсолютної ліквідності. Результати аналізу ліквідності, наведені у параграфі 2.3. кваліфікаційної роботи (табл. 2.3), свідчать про зниження рівня абсолютної ліквідності підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності мав такі значення:

- на кінець 2016 – початок 2017 р. – 0,10;
- на кінець 2017 – початок 2018 р. – 0,40;
- на кінець 2018 – початок 2019 р. – 0,25;
- на кінець 2019 р. – 0,03.

Як бачимо, на кінець аналізованого періоду ПрАТ “Херсонліфт” здатне негайно погасити приблизно 3 % поточних (короткострокових) зобов’язань за рахунок грошових активів.

Саме на основі розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності стає можливим оцінювання відповідності розміру частки майна підприємства у грошовій формі певним нормативним значенням. Амплітуда нормативного

ранжування мінімального та максимального значень показника абсолютної ліквідності підприємства становить:

$$0,25 \leq K_{\text{абсол. лікв.}} \leq 0,35. \quad (3.7)$$

Тобто коефіцієнт абсолютної ліквідності для ПрАТ “Херсонліфт” на кінець 2017 – початок 2018 р. перевищував нормативне значення, а на кінець 2018 – початок 2019 р. був на рівні мінімального значення.

Виходячи з виділених граничних значень коефіцієнта ліквідності, ми можемо виділити й межі величини майна підприємства у грошовій формі, яка є максимально сприятливою для ефективності ведення господарської діяльності. Так, здійснивши ряд математичних перетворень, отримуємо:

$$0,25 \leq \frac{M_{\text{гр.ф}}}{\text{ПЗ}} \leq 0,35, \quad (3.8)$$

де $M_{\text{гр.ф}}$ – майно підприємства у грошовій формі, тобто грошові кошти, їх еквіваленти та короткострокові (поточні) фінансові вкладення (інвестиції);

ПЗ – поточні зобов’язання.

Тобто:

$$0,25 \times \text{ПЗ} \leq M_{\text{гр.ф}} \leq 0,35 \times \text{ПЗ}. \quad (3.9)$$

Отримана критеріальна нерівність дає можливість оцінити оптимум для забезпечення підприємства наявними грошовими коштами як у національній, так і в іноземній валютах.

Фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля у майновій структурі капіталу порівняно із фінансовим важелем його фінансової структури [25]. На основі цього твердження можна вивести нерівність:

$$\Phi V_{\text{м.стр.к}} > \Phi V_{\text{ф.стр.к}}, \quad (3.10)$$

де $\Phi V_{\text{м.стр.к}}$ – фінансовий важіль майнової структури капіталу;

$\Phi V_{\text{ф.стр.к}}$ – фінансовий важіль фінансової структури капіталу.

Рівень фінансового важеля у майновій структурі капіталу підприємства визначається за формулою:

$$\Phi B_{\text{м.стр.к}} = \frac{M_{\text{гр.ф}}}{M_{\text{негр.ф}}}, \quad (3.11)$$

де $M_{\text{гр.ф}}$ – майно підприємства у грошовій формі;

$M_{\text{негр.ф}}$ – майно підприємства у негрошовій формі.

Фінансовий важіль у фінансовій структурі капіталу розраховується за формулою:

$$\Phi B_{\text{ф.стр.к}} = \frac{ЗК}{ВК}, \quad (3.12)$$

де $ЗК$ – запозичений капітал підприємства;

$ВК$ – власний капітал підприємства.

Виходячи з цих формул, визначення фінансового важеля у майновій та фінансовій структурі капіталу, формула (3.10) може мати такий вигляд:

$$\frac{M_{\text{гр.ф}}}{M_{\text{негр.ф}}} > \frac{ЗК}{ВК}. \quad (3.13)$$

Враховувши вищезазначені нами границі величини майна підприємства у грошовій формі, які є максимально сприятливими для забезпечення його фінансово стійкого розвитку, ми можемо представити рівняння фінансових важелів майнової і фінансової структури капіталу підприємства у вигляді:

$$\frac{M_{\text{гр.ф}}}{M_{\text{негр.ф}}} > \frac{ЗК}{ВК},$$

де $0,25 \times ПЗ \leq M_{\text{гр.ф}} \leq 0,35 \times ПЗ$.

На основі викладеного вище матеріалу ми можемо скласти порядок формування оптимальної цільової структури капіталу за критерієм зростання рівня фінансової стійкості підприємства. Проте такий порядок не буде повним без розрахунків оптимуму цільової структури капіталу підприємства за критерієм максимізації рентабельності сукупного власного капіталу. Тому оптимально сформовану за критерієм зростання рівня фінансової стійкості цільову структуру капіталу пропонується оцінювати ще й за критерієм максимізації рентабельності власного капіталу [52]. Підхід суміщеного ефекту двох критеріїв дозволить сформувати найбільш доцільну щодо оптимуму цільову структуру капіталу підприємства. Тобто за цим підходом:

- будуть конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної

цільової структури капіталу підприємства за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості;

- здійснюватимуться прогнознi розрахунки рентабельності власного капіталу підприємства за різними варіантами залучення кредитних засобів при рекомендаційній сформованій фінансовій структурі капіталу.

Запропонований метод поетапних розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дозволить не лише оперативно та оптимально структурувати капітал ПрАТ “Херсонліфт” у його майновому та фінансовому аспектах, але й спрогнозувати максимальне зростання рівня рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства в майбутньому, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективності діяльності в цілому.

Виділимо граничні величини майна підприємства у грошовій формі, яка є максимально сприятливою для ефективного ведення господарської діяльності. Для цього скористаємося даними форми фінансової звітності № 1 “Баланс” за період 2017-2019 рр. Границі величини майна у грошовій формі:

- на кінець 2016 – початок 2017 р.: $671,75 \leq M_{\text{гр.ф } 2016/2017} \leq 940,45$;
- на кінець 2017 – початок 2018 р.: $483,25 \leq M_{\text{гр.ф } 2017/2018} \leq 676,55$;
- на кінець 2018 – початок 2019 р.: $403,00 \leq M_{\text{гр.ф } 2018/2019} \leq 564,20$;
- на кінець 2019 р.: $3\,748,00 \leq M_{\text{гр.ф } 2019/2020} \leq 5\,247,20$.

Розрахуємо розмір фінансового важеля у фінансовій структурі капіталу ПрАТ “Херсонліфт”:

- на кінець 2016 – початок 2017 р.:

$$\Phi B_{\text{ф.стр.к } 2016/2017} = \frac{9\,753,00}{751,00} = 12,99;$$

- на кінець 2017 – початок 2018 р.:

$$\Phi B_{\text{ф.стр.к } 2017/2018} = \frac{6\,784,00}{3\,879,00} = 1,75;$$

- на кінець 2018 – початок 2019 р.:

$$\Phi B_{\text{ф.стр.к } 2018/2019} = \frac{3\,813,00}{7\,534,00} = 0,51;$$

- на кінець 2019 р.:

$$\Phi B_{\text{ф.стр.к 2019/2020}} = \frac{14\,992,00}{12\,944,00} = 1,16.$$

Розрахуємо розмір фінансового важеля у майновій структурі капіталу ПрАТ “Херсонліфт”:

- на кінець 2016 – початок 2017 р.:

$$\Phi B_{\text{м.стр.к 2016/2017}} = \frac{267,00}{10\,237,00} = 0,03;$$

- на кінець 2017 – початок 2018 р.:

$$\Phi B_{\text{м.стр.к 2017/2018}} = \frac{778,00}{9\,885,00} = 0,08;$$

- на кінець 2018 – початок 2019 р.:

$$\Phi B_{\text{м.стр.к 2018/2019}} = \frac{406,00}{10\,941,00} = 0,04;$$

- на кінець 2019 р.:

$$\Phi B_{\text{м.стр.к 2019/2020}} = \frac{413,00}{27\,523,00} = 0,02.$$

Результати розрахунку граничних величин майна у грошовій формі, а також фінансового важеля у фінансовій та майновій структурі капіталу, представлені у табл. 3.2. Як свідчать результати розрахунків, фактична величина майна підприємства у грошовій формі знаходилася у допустимих межах лише на кінець 2018 – початок 2019 р., водночас як фінансовий важіль у фінансовій структурі капіталу протягом усього аналізованого періоду перевищував фінансовий важіль у майновій структурі капіталу підприємства.

Оскільки фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля у майновій структурі капіталу в порівнянні з фінансовим важелем його фінансової структури, можемо зробити висновок: оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання лише рентабельності власного капіталу, але водночас приводить до погіршення платоспроможності ПрАТ “Херсонліфт” і, як наслідок, до нестачі власних грошових коштів у підприємства.

Для того, аби фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідно:

- збільшити суму власного капіталу;
- зменшити величину позикового капіталу;
- збільшити величину майна у грошовій формі;
- зменшити величину майна в негрошовій формі.

Таблиця 3.2

Визначення оптимальної структури капіталу ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	2017		2018		2019	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
Нижня гранична величина майна у грошовій формі	671,75	483,25	483,25	403,00	403,00	3 748,00
Верхня гранична величина майна у грошовій формі	940,45	676,55	676,55	564,20	564,20	5 247,20
Фактична величина майна у грошовій формі	267,00	778,00	778,00	406,00	406,00	413,00
Фінансовий важіль у фінансовій структурі капіталу	12,99	1,75	1,75	0,51	0,51	1,16
Розмір майна у грошовій формі	267,00	778,00	778,00	406,00	406,00	413,00
Розмір майна у негрошовій формі	10 237,00	9 885,00	9 885,00	10 941,00	10 941,00	27 523,00
Фінансовий важіль у майновій структурі капіталу	0,03	0,08	0,08	0,04	0,04	0,02

Також доцільним є використання моделі “DuPont” в синтезі з методом оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Згідно із цією моделлю, рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників (рис. 3.5):

- чистої рентабельності продажів;
- оборотності активів (ресурсовіддачі);
- структури джерел коштів, які були інвестовані у підприємство.

Формула для розрахунку моделі має такий вигляд:

$$P_{VK} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Власний капітал}} =$$

$$= \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}, \quad (3.14)$$

або:

$$P_{VK} = P_{\text{прод.}} \times K_{\text{о.а.}} \times EM,$$

де P_{VK} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

$P_{\text{прод.}}$ – коефіцієнт рентабельності продажів;

$K_{\text{о.а.}}$ – коефіцієнт оборотності активів;

EM – мультиплікатор власного капіталу.

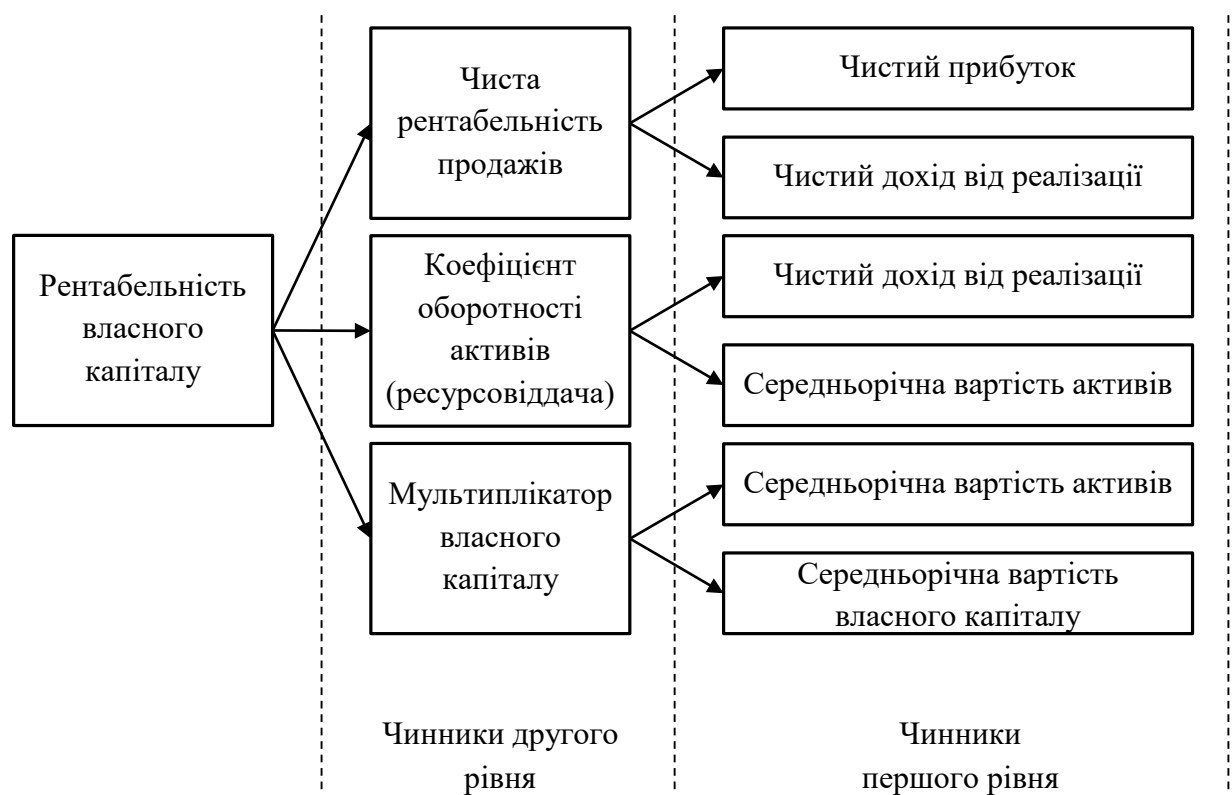


Рис. 3.5. Чинники, що впливають на рентабельність власного капіталу підприємства

Значущість цих чинників пояснюється тим, що вони у певному сенсі узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, його статистику і динаміку, зокрема бухгалтерську звітність: перший чинник узагальнює форму № 2 “Звіт про фінансові результати”, другий – актив балансу, третій – пасив балансу [55].

Розрахунок 3-факторної моделі “Дюпон” виконаний у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок 3-факторної моделі “DuPont” для ПрАТ “Херсонліфт”

Показник	2017	2018	2019	Відхилення (збільшення +, зменшення -)	
				2018 до 2017	2019 до 2018
Чистий прибуток	3 128,00	3 655,00	5 410,00	527,00	1 755,00
Чистий дохід від реалізації продукції	15 950,00	19 536,00	39 196,00	3 586,00	19 660,00
Середньорічна вартість активів	10 583,50	11 005,00	19 641,50	421,50	8 636,50
Середньорічна вартість власного капіталу	2 315,00	5 706,50	10 239,00	3 391,50	4 532,50
Чиста рентабельність продажів	19,61	18,71	13,80	-0,90	-4,91
Коефіцієнт оборотності активів (ресурсовіддача)	1,51	1,78	2,00	0,27	0,22
Мультиплікатор власного капіталу	4,57	1,93	1,92	-2,64	-0,01
Рентабельність власного капіталу	135,12	64,05	52,84	-71,07	-11,21

Як видно з табл. 3.3, чиста рентабельність продажів та мультиплікатор власного капіталу протягом 2018-2019 рр. мали тенденцію до зменшення, отже ці два чинники обумовили зниження рентабельності власного капіталу. Натомість мультиплікатор власного капіталу зростав, будучи чинником росту рентабельності власного капіталу. Використовуючи метод ланцюгових підстановок, визначимо ступінь впливу різних чинників на рентабельність власного капіталу ПрАТ “Херсонліфт”.

Вплив чинників у 2018 р.:

- вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_1}): $\Delta P_{BK_1} = -0,90 \times 1,51 \times 4,57 = -6,22$;

- вплив зміни ресурсовіддачі на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_2}): $\Delta P_{BK_2} = 0,27 \times 18,71 \times 4,57 = 22,93$;

- вплив зміни фінансової залежності на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_3}): $\Delta P_{BK_3} = 1,78 \times 18,71 \times (-2,64) = -87,79$;

- загальний вплив чинників: $\Delta = -6,22 + 22,93 - 87,79 = -71,07$.

Вплив чинників у 2019 р.:

- вплив зміни рентабельності продажів на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_1}): $\Delta P_{BK_1} = -4,91 \times 1,78 \times 1,93 = -16,80$;

- вплив зміни ресурсовіддачі на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_2}): $\Delta P_{BK_2} = 0,22 \times 13,80 \times 1,93 = 5,87$;

- вплив зміни фінансової залежності на рентабельність власного капіталу (ΔP_{BK_3}): $\Delta P_{BK_3} = 2,00 \times 13,80 \times (-0,01) = -0,28$;

- загальний вплив факторів: $\Delta = -16,80 + 5,87 - 0,28 = -11,21$.

Як свідчать результати розрахунків, у 2018 р. найбільший вплив на рентабельність власного капіталу мало зниження мультиплікатора власного капіталу. Мультиплікатор власного капіталу є індикатором фінансової активності та характеризує здатність власного капіталу створювати активи. Зростання абсолютної величини власного капіталу в 2,5 рази при незначному збільшенні розміру активів підприємства (на 4,0 %) спричинило зниження мультиплікатора, що в кінцевому результаті негативно відобразилося на рентабельності власного капіталу. Зростання ресурсовіддачі у 2018 р. мало позитивний вплив на рентабельність власного капіталу, однак ступінь впливу цього чинника був значно меншим, у порівнянні з впливом мультиплікатора. Зниження рентабельності продажів негативно відобразилося на показнику рентабельності власного капіталу як у 2018, так і у 2019 р. Проте у 2019 р. зниження рентабельності продажів було основним чинником, що вплинув на рентабельність власного капіталу. Зміна структури джерел коштів, які були інвестовані у підприємство (зміна мультиплікатора) мали найменший вплив на рентабельність власного капіталу.

Завдяки визначенню ступеня та характеру впливу різних факторів на показник рентабельності власного капіталу, можна виявити, якими мають бути напрями зростання прибутковості та розробити план дій, спрямованих на розвиток підприємства. Розглянемо вплив факторів більш детально.

1. Рентабельності продажів дозволяє оцінити ефективність управління основною діяльністю і побачити величину чистого доходу, який буде у

підприємства після того, як воно перекриє собівартість продукту, виплатить всі податки і відсотки за кредитами.

2 За допомогою оборотності активів можна оцінити інтенсивність експлуатації усіх активів підприємства та виявити, яка виручка у компанії з грошових коштів, вкладених в активи. Показник відображає ефективність оперативної діяльності компанії.

3. Мультиплікатор власного капіталу необхідний для того, щоб виявити вплив позикового капіталу на чистий прибуток підприємства. Чим вище частка позик, тим менше складе чистий прибуток, оскільки збільшиться кількість витрат на виплату відсотків. Відсутність позикового капіталу, робить компанію фінансово незалежною.

Як показали результати факторного аналізу, зниження рентабельності власного капіталу в 2018 р. пов'язане, перш за все, з ефективністю фінансової діяльності ПрАТ “Херсонліфт”. У 2019 р. найбільший вплив на ефективність використання власного капіталу мала операційна діяльність підприємства.

3.4. Управління ризиками, пов'язаними з дебіторською заборгованістю

Одним зі чинників утворення фінансових ризиків є існування в складі активів підприємства дебіторської заборгованості. Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси, що може призвести до зростання фінансових витрат у зв'язку із необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак, з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів,

то в такому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості матиме позитивний вплив на діяльність підприємства.

Показник оборотності дебіторської заборгованості варто розглядати в динаміці, а також у порівнянні з нормативними значеннями. На сьогоднішній день, у вітчизняних умовах господарювання нормальним строком, протягом якого відбувається погашення дебіторської заборгованості, є 30 днів з дати відвантаження продукції, товарів, робіт та послуг. Як показали результати аналізу фінансово-господарської діяльності ПрАТ “Херсонліфт” за період 2017-2019 рр., строк погашення дебіторської заборгованості у 2017-2018 рр. був меншим за 30 днів – в середньому повних 26 днів. У 2019 р. оборотність дебіторської заборгованості зменшилася в порівнянні з двома попередніми роками у 3,5 рази, а тривалість одного обороту зросла з 26 до майже 93 днів. Динаміка показників оборотності дебіторської заборгованості представлена на рис.3.6.

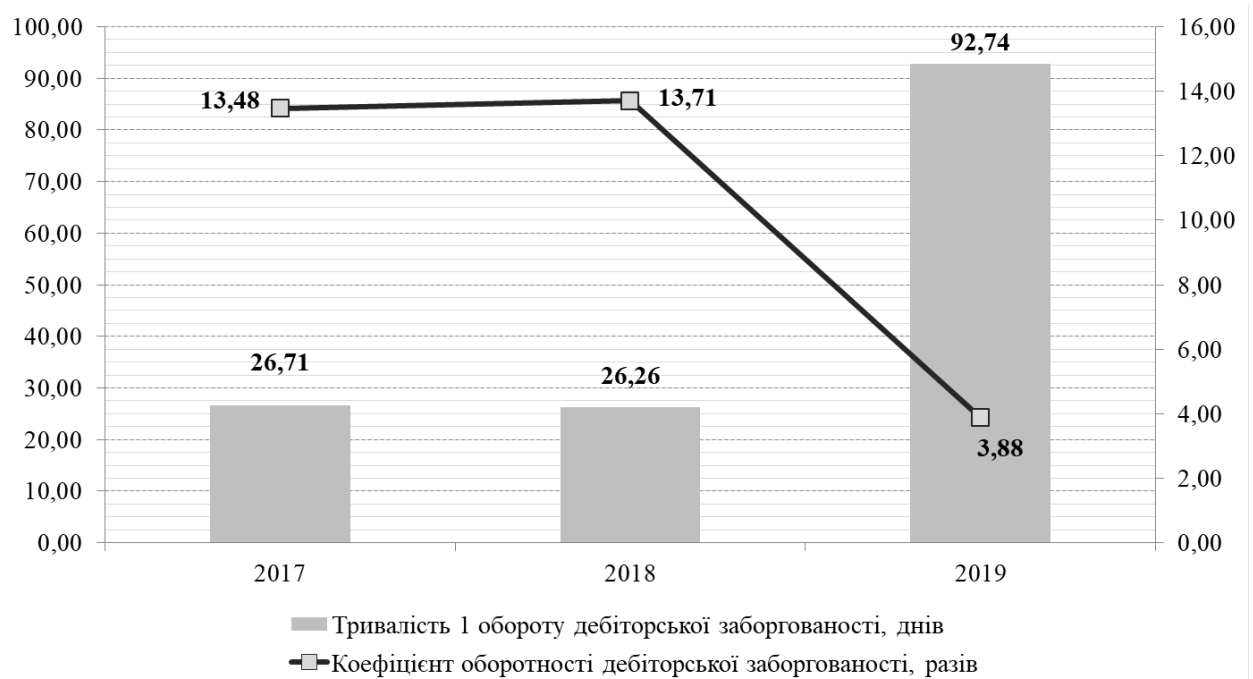


Рис. 3.6. Динаміка показників оборотності дебіторської заборгованості
ПрАТ “Херсонліфт” у 2017-2019 рр.

Дебіторська заборгованість ПрАТ “Херсонліфт” складається з трьох видів, а саме:

- дебіторської заборгованості, що пов'язана з реалізацією товарів, робіт і наданням послуг;
- дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом;
- іншої поточної дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на кінець 2019 р. складала 1,00 тис. грн, тому ми не приділятимемо їй уваги в роботі. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги на кінець 2019 р. складала 717,00 тис. грн, або 3,87 % від загальної суми дебіторської заборгованості підприємства. Абсолютний розмір заборгованості цього виду протягом аналізованого періоду щороку зростає.

Наявність дебіторської заборгованості спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик неплатоспроможності, ризик несплати заборгованості та інфляційний ризик. Ризик неплатоспроможності є похідними від ризику втрати ліквідності, ризик несплати заборгованості належить до кредитного ризику, а інфляційний ризик належить до категорії ринкових ризиків. Методи управління ризиками, пов'язаними із дебіторською заборгованістю, доцільно досліджувати стосовно окремого ризику (табл. 3.4).

Методи уникнення ризиків заборгованості, як правило, пов'язані з відмовою від здійснення фінансово-господарських операцій, які призводять до виникнення заборгованості. Разом з тим, уникати заборгованості повністю недоцільно й навряд чи можливо, проте, якщо наперед відомо про високий ризик заборгованості операцій з певним контрагентом, то в таких випадках необхідно відмовлятися від співпраці з ним.

Методи попередження ризиків дебіторської заборгованості спрямовані на проведення певної запобіжної діяльності, яка знизить їх рівень. Щодо ризику неплатоспроможності та, як наслідок, погіршення фінансового стану такими методами є лімітування обсягів заборгованості, що дасть змогу утримувати її вплив на фінансовий стан у допустимих межах.

Ефективними методами попередження ризику несплати заборгованості, на думку дослідників [53], мали б бути способи мотивування в управлінні

Таблиця 3.4

Методи управління ризиками,
пов'язаними з дебіторською заборгованістю

Методи управління ризиками	Ризик неплатоспроможності	Ризик несплати заборгованості	Інфляційний ризик
Уникнення ризиків	Відмова від реалізації продукції (надання послуги) з відтермінуванням платежу	Відмова від здійснення господарських операцій з неплатоспроможними покупцями	Відмова від реалізації з відтермінуванням платежу
Попередження ризиків	Лімітування обсягу дебіторської заборгованості	Встановлення знижок за дострокову оплату і штрафів за її протермінування, реструктуризація	-
Розподіл ризиків	-	Диверсифікація портфеля дебіторської заборгованості за контрагентами, факторинг, форфейтинг	-
Передача ризиків	-	Забезпечення заборгованості (застави, гарантії, поручительство) та страхування, передавання колекторам	Встановлення індексації заборгованості у договорах
Самофінансування ризиків	Формування резервного фонду	Формування резерву сумнівних боргів	Формування цільового резервного фонду
Здобуття додаткової інформації	Попередній аналіз платоспроможності підприємства	Попередній аналіз платоспроможності потенційних дебіторів	Вивчення інфляційних прогнозів експертів

заборгованістю – встановлення знижок за дострокове погашення дебіторської заборгованості та фінансових санкцій за її протермінування. У випадку, якщо заборгованість протермінована, а платоспроможність дебітора низька, то доцільно розглянути можливість реструктуризації такої заборгованості.

Розподіляють ризики заборгованості, як правило, за допомогою диверсифікації портфеля заборгованості за контрагентами, щоб мінімізувати вплив діяльності конкретного партнера на фінансовий стан підприємства. Щодо дебіторської заборгованості існують і спеціальні методи розподілу ризику – факторинг, форфейтинг і облік векселів, які належать до способів рефінансування дебіторської заборгованості. Ці способи, за рахунок відступу банку чи іншій фінансовій установі права вимоги платежу до дебітора, дають змогу кредитору, з одного боку, поповнити свої обігові кошти внаслідок погашення заборгованості банком чи фінансовою установою, а з іншого – мінімізувати ризики несплати заборгованості.

Передавання ризиків заборгованості здебільшого здійснюють через їхнє страхування. Іншою формою передавання ризику є його передавання під гарантію іншого суб'єкта або забезпечення дебіторської заборгованості заставою. Ще однією формою передавання ризиків дебіторської заборгованості є її аутсорсинг через колекторські компанії. Щодо інфляційного ризику, то його передавання може здійснюватись через індексацію заборгованості.

В сучасній практиці суб'єктів господарювання, при укладанні договорів із контрагентами зазначаються умови, при яких здійснюється перерахунок вартості поставки у випадку зміни курсу валют або інфляції. Наприклад, при укладанні договору, вартість якого прив'язана до іноземної валюти, у випадку зміни курсу валюти більше, ніж на 3 % за курсом Національного банку України, здійснюється перерахунок вартості поставки.

Самофінансування ризиків забезпечується створенням загальних або цільових резервних фондів. Для покриття ризиків виникнення безнадійної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку й фінансової звітності

передбачено створення резерву сумнівних боргів. Однак цей резерв не є фондом і не передбачає акумулювання грошових коштів, він має лише обліковий характер і виконує роль регулятиву в системі бухгалтерського обліку. Резерв призначений для вирівнювання впливу втрат від списання безнадійної заборгованості на фінансовий результат діяльності підприємства впродовж певного періоду часу.

Здобуття додаткової інформації як метод управління ризиками, що пов'язані із заборгованістю, полягає, насамперед, у попередньому аналізі впливу заборгованості на фінансово-майновий стан підприємства. Отримані результати аналізу є основою для визначення доцільності формування заборгованості та прийняття ризику. Крім того, цей метод передбачає аналіз діяльності контрагентів підприємства, їх фінансових станів, репутації тощо для прогнозування майбутньої поведінки.

Розглянемо на прикладі ПрАТ “Херсонліфт” такий метод розподілу ризиків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, як факторинг. Факторинг є однією з форм рефінансування заборгованості, при якій підприємство переуступає короткострокові вимоги за торговими угодами факторинговій компанії або комерційному банку, що здійснює такого роду операції. На відміну від кредиту, факторингове фінансування орієнтується на майбутні досягнення підприємства і не потребує застави. Відмінності між факторингом та кредитними продуктами показано у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Порівняння факторингу з кредитними продуктами [48]

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається клієнтом	
Надається на термін відтермінування платежу (до 90 днів)	Надається на фіксований термін (обумовлений в угоді)	Надається на жорстко встановлений термін (як правило, не перевищує 30 днів)
Видається в день поставки товару	Виплачується в термін, вказаний у кредитному договорі	Термін дії договору за поновлювальною кредитною лінією не перевищує 3-6 міс.

Продовження таблиці 3.5

Не вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	Вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	
Застава не потрібна	Здебільшого надається під заставу	Необхідність підтримання певного обороту коштів по розрахунковому рахунку
Розмір фінансування може збільшуватися залежно від обсягу продажу	Надається на обумовлену в договорі суму	Встановлюється залежно від річного обороту клієнта за розрахунковим рахунком
Оплачується в день оплати дебітором товару	Виплачується в термін, вказаний в кредитному договорі	Усі надходження автоматично списуються на погашення овердрафту та відсотків
Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо)	Під час кредитування, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються	Під час отримання овердрафту, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються
Факторингове фінансування виплачується за надання рахунка-фактури	Необхідність оформлення великої кількості документів	
Факторингове фінансування може бути використане для збільшення обсягів закупівель	Кредит надається для покриття касових розривів або на визначені цілі	Овердрафт надається за відсутності або недостатньої кількості грошей на розрахунковому рахунку

Господарським кодексом України факторингові операції визначаються як банківське посередництво, яке здійснюється банком у формі банківських операцій. Згідно із Господарським кодексом, факторингові послуги банку – придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів [10]. Факторингові операції, крім купівлі права на вимогу боргу, включають:

- фінансування поставачань з відстроченням платежу;
- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- покриття кредитних і процентних ризиків, ризику ліквідності;
- ведення бухгалтерського обліку поставачальника, зокрема реалізації продукції (робіт, послуг);
- управління дебіторською заборгованістю;
- інкасування дебіторської заборгованості поставачальника;

- страхування постачальника від кредитного ризику;
- інформаційне обслуговування клієнта.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, який укладається у письмовій формі між фактором та підприємством. У ньому подається перелік умов, що захищають інтереси сторін: взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу. Оскільки факторингові операції мають ризикований характер, то перед укладенням договору фактор вивчає фінансово-господарську діяльність клієнта. Перелік документів, необхідних для оформлення факторингу, може включати: заяву, анкету клієнта, рішення засновників компанії про отримання факторингового обслуговування; фінансові документи (баланс, звіт про фінансові результати, карти дебіторів, копії контрактів між клієнтом та дебіторами та ін.); організаційні записи та інші документи за вимогами банку [8].

Банки регулюють доступ до факторингу низкою вимог. Наприклад, максимальна сума на одного клієнта не повинна перевищувати 50 % від середнього обороту по поточному рахунку за останні три місяці, а мінімальна сума договору може складати від 50 до 100 тис. грн. Важливо, що операційні затрати практично не залежать від суми договору, тобто чим вона більша, тим менша питома вага витрат на факторингове обслуговування в сумі поставок [40].

Використання факторингу ПрАТ “Херсонліфт” дозволить:

- прискорити одержання грошових коштів за надані послуги;
- зменшити ризик появи сумнівних боргів;
- поліпшити процес інкасування боргів;
- збільшити кількість покупців і термін відстрочки платежу для них;
- зменшити витрати, що пов'язані з обліком та інкасацією боргів;
- захиститися від кредитних, ліквідних, відсоткових ризиків.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом.

Факторинг є ефективним інструментом залучення необхідних для розвитку підприємства фінансових засобів. Він не вимагає заставного забезпечення або кредитної історії, – необхідна тільки історія роботи з дебіторами. Факторингове фінансування надається незалежно від отриманих кредитів. Факторинг є перспективним фінансовим інструментом, тому що в процесі діяльності підприємств часто виникає дефіцит оборотних засобів, який не завжди можна покрити за допомогою кредиту. Факторинг збільшує ліквідність балансу підприємства-споживача цієї послуги та перетворює дебіторську заборгованість на грошові кошти [40].

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства виникає поточна дебіторська заборгованість, яка не пов'язана з реалізацією товарів, робіт та послуг. На кінець 2019 р. така дебіторська заборгованість складає 96,12 % від загального розміру дебіторської заборгованості підприємства та, відповідно, 63,67 % від загального розміру активів ПрАТ “Херсонліфт”. При цьому, майже 61 % від розміру іншої поточної дебіторської заборгованості – це витрати на надання позик (10 858,00 тис. грн).

Підприємство може надавати позики, якщо це передбачено статутом або іншими аналогічним документом підприємства та за наявності належно оформлених документів. Надання позики має бути оформлене договором у письмовій формі. Обов'язкові елементи договору такі: предмет договору, розмір та порядок надання позики, термін, на який вона видається, порядок погашення, відповідальність та юридичні реквізити сторін. Максимальний розмір позики законодавством не обмежується. Позики видають як готівкою, так і шляхом безготівкових розрахунків.

У статті “Інша поточна дебіторська заборгованість” (ф. № 2 Баланс, ст. 1155) відображається заборгованість дебіторів, яка не включена до інших статей дебіторської заборгованості, скоригована на резерв сумнівних боргів (нетто) та яка відображається у складі оборотних активів. Склад іншої поточної дебіторської заборгованості наведена на рис. 3.7.



Рис. 3.7. Склад іншої поточної дебіторської заборгованості

3.5. Управління ризиками, пов'язаними із зобов'язаннями

Одним із найпривабливіших з джерел залучення коштів є кредиторська заборгованість. З урахуванням того, що розмір кредиторської заборгованості суттєво впливає на фінансовий стан підприємства, необхідно створити механізм управління кредиторською заборгованістю. Такий механізм являє собою цілеспрямований процес формування заборгованості з різних джерел та в різних формах, відповідно до потреб підприємства у позиковому капіталі на різних етапах його розвитку. Різноманіття задач, розв'язуваних у процесі цього управління, визначає необхідність розробки спеціальної фінансової політики в цій сфері на підприємствах, що використовують значний обсяг позикового капіталу.

Як свідчать результати аналізу фінансово-господарської діяльності ПрАТ “Херсонліфт”, на кінець 2019 р. майже 62 % зобов'язань і забезпечень підприємства складають короткострокові банківські кредити. Банком, який обслуговує підприємство, є ПАТ “МТБ БАНК” (м. Чорноморськ). У 2019 р. з банком було укладено кредитний договір у вигляді поновлюваної кредитної лінії з лімітом заборгованості в розмірі 8 000,00 тис. грн. Строк отримання кредиту – 36 місяців, щомісячна відсоткова ставка – 21 % річних. Цільове призначення кредиту: 4 000,0 тис. грн – на поповнення обігових коштів; 2 000,00 тис. грн – на придбання основних засобів (транспорту, обладнання); 2 000,00 тис. грн – на ремонт та реконструкцію основних засобів.

В якості іпотеки підприємством було передано банку майно, ринкова вартість якого перевищує 25 % вартості активів, а саме будівлі та споруди загальною площею 4 833,6 кв. м., що знаходиться за адресою: м. Херсон, вул. Карбишева, 11.

Окрім вищезазначеного кредитного договору, підприємство звернулося із клопотанням до ПАТ “МТБ БАНК” щодо укладення кредитного договору у вигляді поновлюваної кредитної лінії з лімітом заборгованості в розмірі 5 000,0 тис. грн. Строк отримання кредиту – 36 місяців, щомісячна відсоткова

ставка – 20 % річних. Цільове призначення кредиту: на поповнення обігових коштів.

Як бачимо, попри неефективну структуру капіталу та надмірну частку позикових коштів у структурі джерел формування майна, підприємство й надалі планує додатково залучати позикові кошти. Вочевидь, чим більше коштів залучає підприємство, тим більші його фінансові можливості. Проте зростає фінансовий ризик для підприємства несвоєчасно та не в повному обсязі розрахуватися із своїми кредиторами.

Понад 28 % зобов'язань і забезпечень підприємства на кінець 2019 р. складають інші поточні зобов'язання. До їх складу відносять: заборгованість засновникам у зв'язку із розподілом прибутку; заборгованість за одержаними авансами; заборгованість пов'язаним сторонам; сума валової заборгованості замовникам за будівельними контрактами.

Наявність у ПрАТ “Херсонліфт” зобов'язань спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик зниження фінансової стійкості, ризик втрати ділової репутації, ризик додаткових втрат внаслідок нарахування штрафних санкцій. Методи управління ризиками, пов'язаними із зобов'язаннями, розглянуті у табл. 3.6.

Ризик зниження фінансової стійкості (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку) – ризик, який генерується недосконалістю структури капіталу, а саме надмірною часткою використовуваних позикових коштів, що породжує незбалансованість позитивного й негативного грошових потоків підприємства за обсягами [23]. Основними резервами підвищення фінансової стійкості підприємства з метою створення умов, необхідних для стабільного функціонування і розвитку сучасного підприємства є:

1) оптимізація структури капіталу підприємства. Цей напрям полягає у визначенні оптимального співвідношення власного та позикового капіталу підприємства, адже формування оптимальної структури капіталу для фінансування необхідного обсягу витрат і забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань на підприємстві;

Таблиця 3.6

Методи управління ризиками, пов'язаними із зобов'язаннями

Методи управління ризиками	Ризик зниження фінансової стійкості	Ризик втрати ділової репутації	Ризик додаткових втрат внаслідок нарахування штрафних санкцій
Уникнення ризиків	Здійснення операцій з придбання з передоплатою	Своєчасне погашення заборгованості	Своєчасне погашення заборгованості
Попередження ризиків	Лімітування обсягу заборгованості	Попередження партнерів про певні фінансові труднощі	-
Розподіл ризиків	Диверсифікація портфеля кредиторської заборгованості за контрагентами	-	Відшкодування частини втрат винними працівниками підприємства
Передання ризиків	-	-	Страхування ризиків виконання комерційних зобов'язань
Самофінансування ризиків	-	Формування цільового резервного фонду	Формування цільового резервного фонду
Здобуття додаткової інформації	Попередній аналіз фінансово-майнового стану та моделювання його зміни внаслідок змін заборгованості	-	-

2) підвищення ефективності використання активів. Збалансована організація оборотних і необоротних активів справляє великий вплив на результативність роботи підприємства та його фінансову стійкість;

3) використання фінансового планування. Забезпечення ритмічної та ефективної роботи підприємства, а саме: розробка бізнес-плану, фінансового плану; контроль і аналіз виконання цих планів; вживання конкретних заходів щодо фінансово-господарської стабілізації.

Ризик втрати ділової репутації – це реальна або потенційна можливість заподіяння шкоди діловій репутації підприємства внаслідок впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що спричиняє ймовірність зменшення репутаційного капіталу, збільшення фінансових втрат, падіння довіри з боку прямих та непрямих стейхолдерів (наприклад, недобросовісна конкуренція, низький рівень корпоративної культури, регулярне порушення договірних зобов'язань тощо).

Репутаційні ризики тісно взаємодіють з іншими видами ризиків, а саме: фінансовими, операційними, стратегічними, економічними, геополітичними, природними, екологічними, соціальними тощо [12]. Виникнення будь-якого з цих ризиків, зокрема збільшення заборгованості підприємства, може мати негативний вплив на рівень ділової репутації, тобто відбувається перехід від матеріальної сфери впливу до нематеріальної. З іншого боку, збільшення репутаційних ризиків найбільш згубно відображається на фінансових ризиках суб'єктів підприємництва, оскільки провокує зниження величини репутаційного капіталу, а це у свою чергу стає причиною падіння ринкової вартості підприємства.

Ефективна система ризик-менеджменту повинна включати постійний моніторинг репутаційних ризиків з метою їх виявлення на початковій стадії – в момент, коли можливість фінансових втрат є мінімальною. Найкращим, на нашу думку, методом уникнення репутаційного ризику, пов'язаного із зобов'язаннями, є своєчасне погашення заборгованості. Попередити ризик можна шляхом попередження партнерів про певні фінансові труднощі, однак

це не звільняє підприємства від його зобов'язань, за якими все рівно потрібно буде розраховуватися. З метою компенсації втрат внаслідок настання репутаційного ризику підприємства можуть створювати спеціальні резервні фонди (фонди самострахування або фонди ризику).

Несвоєчасне погашення заборгованості спричиняє ризик додаткових втрат внаслідок нарахування штрафних санкцій. Способом уникнення цього ризику, як і в попередньому випадку, є своєчасне погашення заборгованості підприємством. Можлива також передача ризиків виконання комерційних зобов'язань шляхом їх страхування або формування цільового резервного фонду (самофінансування ризику).

Для ефективного управління зобов'язаннями підприємства необхідно:

- визначити оптимальну структуру зобов'язань для конкретної ситуації;
- скласти бюджет кредиторської заборгованості;
- розробити систему показників, які характеризують як кількісну так і якісну оцінку стану й розвитку відносин з кредиторами підприємства;
- проаналізувати відповідність фактичних показників;
- виконати аналіз відхилень.

Для того, аби відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості ПрАТ “Херсонліфт” і сприяли збільшенню прибутковості та конкурентоздатності підприємства, необхідно виробити чітку стратегічну лінію у відношенні характеру залучення і використання позикового капіталу. Підприємство в ході розробки стратегії кредитування власного капіталу повинно виходити з вирішення таких першочергових задач – максимізації прибутку, мінімізації витрат, досягнення динамічного розвитку, ствердження конкурентоздатності – які, в остаточному підсумку, і визначають фінансову стійкість. Фінансування цих задач має бути досягнуте в повному обсязі. Наступним етапом у ході розробки політики використання кредитних ресурсів є визначення найбільш прийнятних тактичних підходів.

Існує декілька потенційних можливостей залучення позикових джерел фінансування (табл. 3.7) [46].

Таблиця 3.7

Потенційні можливості залучення позикових коштів

Спосіб залучення позикових коштів	Характерні ознаки
Кошти інвесторів	Залучення додаткових фінансових ресурсів для цілей власного бізнесу розглядається з погляду максимізації безпеки цього процесу та мінімізації фінансових ризиків
Фінансовий (грошовий) кредит	Один із найбільш дорогих видів кредитних ресурсів. Обмежуючі фактори: високий відсоток, необхідність надійного забезпечення, “створення” солідних балансових показників
Товарний кредит	Найбільш простий спосіб залучення. Товарний кредит, як правило, не вимагає залучення застави і не зв’язаний зі значними витратами і тривалістю оформлення
Економічна перевага	Суть використання економічної переваги полягає в можливості диктувати і нав’язувати постачальнику (кредитору) власні “правила” гри на ринку і характер договірних відносин (чи, як це найчастіше відбувається – порушувати ці самі договірні відносини без “особливих” наслідків для власного “переважаючого” бізнесу)

Для того, аби відносини з кредиторами максимально відповідали цілям забезпечення фінансової стійкості підприємства, збільшенню прибутковості та конкурентоздатності, менеджерам необхідно виробити чітку стратегічну лінію у відношенні характеру залучення і використання позикового капіталу. Стратегія залучення й використання кредитних ресурсів повинна включати в себе визначення оптимального розміру відсоткової ставки за банківськими кредитами, яка б збільшувала рентабельність вкладеного капіталу.

Висновки до розділу 3. Діяльність ПрАТ “Херсонліфт” пов’язана із такими фінансовими ризиками, як ринкові ризики (ціновий, ризик процентної ставки, інфляційний), ризик втрати ліквідності, ризик неплатоспроможності, кредитний ризик. Крім того, наявні фінансові ризики спричиняють ризик втрати підприємством ділової репутації. Внутрішніми чинниками фінансових ризиків є неефективна структура капіталу, надмірна частка позикових коштів у структурі джерел формування майна, завищений обсяг дебіторської заборгованості, недостатня ліквідність активів, зниження оборотності обігових коштів, зниження рентабельності активів та власного капіталу.

Зменшення середньозваженої вартості капіталу ПрАТ “Херсонліфт” вказує на зниження ризику, пов’язаного з діяльністю підприємства. Разом з тим, рентабельність інвестованого капіталу протягом усього аналізованого періоду була нижчою за середньозважену вартість капіталу, що свідчить про низький рівень управління капіталом. У 2019 р. за кожен залучену гривню додаткового фінансування підприємство мало сплатити інвесторам в середньому майже 0,376 грн, у той час, як на кожен гривню інвестованого капіталу припадало 0,338 грн прибутку. Для підвищення рентабельності інвестованого капіталу підприємству необхідно: підвищити доходи, отримані від користування борговим капіталом; забезпечити перевищення показника рентабельності нових інвестицій над середньозваженою вартістю капіталу; збільшувати темпи зростання, проте лише доти, поки рентабельність нових інвестицій перевищуватиме середньозважену вартість капіталу; знизити вартість капіталу.

Оскільки фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля у майновій структурі капіталу в порівнянні з фінансовим важелем його фінансової структури, можемо зробити висновок про те, що оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання лише рентабельності власного капіталу, але водночас приводить до погіршення платоспроможності ПрАТ “Херсонліфт” і, як наслідок, до нестачі власних грошових коштів у підприємства. Для того, аби фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідно: збільшити суму власного капіталу; зменшити величину позикового капіталу; збільшити величину майна у грошовій формі; зменшити величину майна в негрошовій формі.

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу за 3-факторною моделлю “DuPont” показав, що зниження рентабельності власного капіталу підприємства у 2018 р. пов’язане, перш за все, з ефективністю фінансової діяльності, тоді як у 2019 р. найбільший вплив на ефективність використання власного капіталу мала операційна діяльність.

Дебіторська заборгованість підприємства спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик неплатоспроможності, ризик несплати заборгованості та інфляційний ризик. Повністю уникати ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, недоцільно та навряд чи можливо. Однак, у разі високого ступеню ризику заборгованості операцій із певним контрагентом, необхідно відмовлятися від співпраці з ним. Методами попередження ризиків є лімітування обсягу дебіторської заборгованості, встановлення знижок за дострокову оплату і штрафів за її протермінування, реструктуризація. Одним із методів розподілу ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, є факторинг. Використання факторингу дозволить прискорити одержання грошових коштів за надані послуги, зменшити ризик появи сумнівних боргів, поліпшити процес інкасування боргів, збільшити кількість покупців і термін відстрочки платежу для них, зменшити витрати, що пов'язані з обліком та інкасацією боргів, захиститися від кредитних, ліквідних, відсоткових ризиків. Крім того, можна передати ризик страховій компанії, колекторами або самому контрагенту, шляхом становлення індексації заборгованості у договорах. Самофінансування ризиків забезпечується створенням загальних або цільових резервних фондів.

Наявність у ПрАТ “Херсонліфт” зобов'язань спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик зниження фінансової стійкості, ризик втрати ділової репутації, ризик додаткових втрат внаслідок нарахування штрафних санкцій. Для ефективного управління зобов'язаннями підприємства слід визначити оптимальну структуру зобов'язань для конкретної ситуації, скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему кількісних та якісних показників ефективності відносин із кредиторами підприємства, провести аналіз відповідності фактичних показників, виконати аналіз відхилень.

ВИСНОВКИ

Фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер. Управління фінансовими ризиками підприємства – це система методів та інструментів, які реалізуються шляхом ідентифікації, аналізу фінансових ризиків, оцінки їх ймовірних наслідків для підприємства, розробки та реалізації заходів щодо нейтралізації їх негативних наслідків, в рамках, яка враховує стратегію підприємства і тактику управлінських рішень. Фінансові ризики поділяють на зовнішні (інфляційні (дефляційні), валютні, податкові, депозитні) та внутрішні (інвестиційні, ризики бізнес-процесів та інші ризики). Основними методами управління фінансовими ризиками є методи уникнення, попередження, розподілу, передання, самофінансування (самострахування) ризиків, методи здобуття додаткової інформації.

Управління фінансовими ризиками ґрунтується на передбаченні та нейтралізації їх негативних наслідків. Порівняльний аналіз методів мінімізації та нейтралізації фінансових ризиків показав наявність достатньої кількості інструментів управління фінансовими ризиками, а саме: лімітування, хеджування, диверсифікація, страхування, факторинг та ін. Для визначення ефективної стратегії діяльності підприємства, з урахуванням фінансових ризиків, необхідно спочатку їх виявити та ідентифікувати, далі провести детальне оцінювання загроз, після чого приймати відповідні управлінські рішення щодо стратегії управління підприємством за цих умов.

Основним видом послуг ПрАТ “Херсонліфт” є технічне обслуговування ліфтів. Підприємство обслуговує понад дві третини від усієї ліфтової техніки міста. Результати аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за період 2017-2019 рр. свідчать про те, що на кінець аналізованого періоду понад дві третини його оборотних коштів зосереджена у розрахунках зі

споживачами послуг та іншими дебіторами. Споживачі послуг заборгували підприємству більше коштів, ніж воно отримало від постачальників товарів, робіт і послуг. Збільшення розміру дебіторської заборгованості є негативною тенденцією, яка свідчить про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців та інших дебіторів та призводить до зростання кредитного ризику. У 2019 р. період стягнення заборгованості збільшився у 3,5 рази в порівнянні з двома попередніми роками.

Ситуація ускладнюється браком грошових коштів, що необхідні для покриття термінових зобов'язань. Ліквідність підприємства відрізняється від абсолютної, а платоспроможність порушено. Оборотної оборотного капіталу в 2019 р. знизилася більше як вдвічі. Як наслідок, підприємство змушене було залучити в оборот додаткові кошти в розмірі 6 284,6 тис. грн. Внаслідок отримання банківського кредиту, терміном на 1 рік та під 20 % річних, збільшився розмір поточних зобов'язань. Крім того, інші поточні зобов'язання у 2019 р. зросли майже у 16 разів. Збільшення обсягу позикових ресурсів в обороті призвело до падіння ефективності використання капіталу в цілому та власного капіталу зокрема. Структура капіталу підприємства і політика фінансування мали негативний вплив на показники рентабельності продажів та реалізованої продукції, а також на рентабельність активів та власного капіталу. Серед позитивних тенденцій слід виділити зростання абсолютного розміру прибутку протягом аналізованого періоду, прискорення швидкості повернення кредиторської заборгованості, а також те, що у 2019 р. підприємство погасило усі довгострокові зобов'язання.

Фінансово-господарська діяльність ПрАТ “Херсонліфт” пов'язана із такими фінансовими ризиками, як ринкові ризики (ціновий, ризик процентної ставки, інфляційний), ризик втрати ліквідності, ризик неплатоспроможності, кредитний ризик. Крім того, наявні фінансові ризики спричиняють ризик втрати підприємством ділової репутації. Внутрішніми чинниками фінансових ризиків є неефективна структура капіталу, надмірна частка позикових коштів у структурі джерел формування майна, завищений обсяг дебіторської

заборгованості, недостатня ліквідність активів, зниження оборотності обігових коштів, зниження рентабельності активів та власного капіталу.

Ефективність управління структурою капіталу ПрАТ “Херсонліфт” була оцінена шляхом розрахунку і співставлення коефіцієнта рентабельності інвестованого капіталу із середньозваженою вартістю капіталу. Зменшення середньозваженої вартості капіталу вказує на зниження ризику, пов’язаного з діяльністю підприємства. Разом з тим, рентабельність інвестованого капіталу протягом усього аналізованого періоду була нижчою за середньозважену вартість капіталу, що свідчить про низький рівень управління капіталом. У 2019 р. за кожен залучену гривню додаткового фінансування підприємство мало сплатити інвесторам в середньому майже 0,376 грн, у той час, як на кожен гривню інвестованого капіталу припадало 0,338 грн прибутку. Для підвищення рентабельності інвестованого капіталу необхідно: підвищити доходи від користування борговим капіталом; забезпечити перевищення показника рентабельності нових інвестицій над середньозваженою вартістю капіталу; збільшувати темпи зростання інвестицій, проте лише доти, поки рентабельність нових інвестицій перевищуватиме середньозважену вартість капіталу; знизити вартість капіталу.

Оскільки фінансова стійкість підприємства забезпечується переважним рівнем фінансового важеля у майновій структурі капіталу в порівнянні з фінансовим важелем його фінансової структури, можемо зробити висновок: оптимально великий рівень ефекту фінансового важеля визначає зростання лише рентабельності власного капіталу, але водночас приводить до погіршення платоспроможності ПрАТ “Херсонліфт” і, як наслідок, до нестачі власних грошових коштів у підприємства. Для того, аби фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідно: збільшити суму власного капіталу; зменшити величину позикового капіталу; збільшити величину майна у грошовій формі; зменшити величину майна в негрошовій формі.

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу за 3-факторною

моделлю “DuPont” показав, що зниження рентабельності власного капіталу у 2018 р. пов’язане, перш за все, з ефективністю фінансової діяльності, тоді як у 2019 р. найбільший вплив на ефективність використання власного капіталу мала операційна діяльність.

Дебіторська заборгованість спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик неплатоспроможності, ризик несплати заборгованості та інфляційний ризик. Повністю уникати ризиків, пов’язаних з дебіторською заборгованістю, недоцільно та навряд чи можливо. Однак, у разі високого ступеню ризику заборгованості операцій із певним контрагентом, необхідно відмовлятися від співпраці з ним. Методами попередження ризиків є лімітування обсягу дебіторської заборгованості, встановлення знижок за дострокову оплату і штрафів за її протермінування, реструктуризація. Одним із методів розподілу ризиків, пов’язаних із дебіторською заборгованістю, є факторинг. Використання факторингу дозволить прискорити одержання грошових коштів за надані послуги, зменшити ризик появи сумнівних боргів, поліпшити процес інкасування боргів, збільшити кількість покупців і термін відстрочки платежу для них, зменшити витрати, що пов’язані з обліком та інкасацією боргів, захиститися від кредитних, ліквідних, відсоткових ризиків. Крім того, можна передати ризик страховій компанії, колекторами або самому контрагенту, шляхом становлення індексації заборгованості у договорах. Самофінансування ризиків забезпечується створенням загальних або цільових резервних фондів.

Наявність у ПрАТ “Херсонліфт” зобов’язань спричиняє виникнення таких ризиків, як ризик зниження фінансової стійкості, ризик втрати ділової репутації, ризик додаткових втрат внаслідок нарахування штрафних санкцій. Для ефективного управління зобов’язаннями підприємства слід визначити оптимальну структуру зобов’язань для конкретної ситуації, скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему кількісних та якісних показників ефективності відносин із кредиторами підприємства, провести аналіз відповідності фактичних показників, виконати аналіз відхилень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник / О.Я. Базілінська. – К.: Центр навч. л-ри, 2011. – 328 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: Т. 1. - К.: Ника-Центр, Эльга, 1999. – 592 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками: учебник. – К.: Ника-Центр, – 2005. – 600 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 2007.
5. Ватченко О. Б. Управління оборотним капіталом підприємства / О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 193–200.
6. Вітлінський В.В. Моделі оцінки ризику неплатежу операцій фінансового лізингу [Текст] / В.В. Вітлінський, Є.Б. Долинська // Фінанси України. - 2005. - №6. - С. 62-68.
7. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
8. Внукова Н.М. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / К.О. Шапошникова // Фінансовий ринок України. – 2011. – № 2. – С. 6-11.
9. Вяткин В.Н. Управление риском в рыночной экономике / В.Н. Вяткин. – М.: Экономика, 2002. – 195 с.
10. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18, № 19-20, № 21-22. — ст.144. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
11. Глущенко В.В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит. – 2006. – №19. – С. 19–25.

12. Дзямулич О.С. Сутність репутаційних ризиків підприємств та особливості управління ними / О. С. Дзямулич // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 11 (42). – Луцьк, 2014. – С. 79–89.

13. Дибя М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 635. С. 22–28.

14. Дядюк М.А. Особливості економічного ризику підприємств торгівлі в сучасних умовах та його систематизація // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2001. - № 6 (37). – С. 199-203.

15. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, – 2000. – 864 с.

16. Жихор О. Б., Балясна Ю. С. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2011. Вип. 2. С. 149–153.

17. Загородній А.Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: монографія / А.Г. Загородній, Л.М. Пилипенко. – Львів: ЗУКЦ, 2010. – 232 с.

18. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156–163.

19. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навч. посіб. / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

20. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

21. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.

22. Ковтун В. П. Теоретичні аспекти визначення репутаційних ризиків підприємства / В. П. Ковтун // Економіка підприємства: теорія та практика :

зб. Матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. ; 12 жовт. 2012 р. – К. : КНЕУ, 2012. – С.293-297.

23. Копачова К.І. Управління ризиком зниження фінансової стійкості на туристських підприємствах / К.І. Копачова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 151–157.

24. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: ТОВ «Знання». 2002.

25. Крамаренко Г. А. Влияние структуры капитала предприятия на его формирование и результативность использования / Г. А. Крамаренко, О. Е. Черная // Вестник СевГТУ. Экономика и финансы : сб. науч. тр. / редкол.: В. И. Плаксин (отв. ред.) и др. ; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2004. – Вып. 53. – С. 34–42.

26. Кричевский М.Л. Финансовые риски [Текст] : учеб. пособие / М. Л. Кричевский. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2013. – 248 с.

27. Лукасевич І. Принципи управління фінансовим ризиком / І. Лукасевич // Промисловий маркетинг. - 2009. - № 5. - С.38-41.

28. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38–42.

29. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посіб. / Н.І. Машина. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

30. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент / Т.В. Момот – К. : ЦУЛ, 2011. – 712 с.

31. Мороз О.В., Матвійчук А. В. Оптимальне управління економічними системами в умовах невизначеності та ризику: Монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2003. – 226 с.

32. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.

33. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.

34. Нескородєв С.М., Грачова О.О. Дослідження сутності управління фінансовими ризиками підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості № 47, 2014. – С. 132-136.

35. Офіційний сайт ПрАТ «Херсонліфт». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://khersonlift.ks.ua>.

36. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз. – К.: КНЕУ, 2007.

37. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник. 2-ге вид., виправ. – К.: Знання, – 2011. – 598 с.

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджений Наказом Міністерства Фінансів України від 09.08.2013 р. № 237. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

40. Розвиток факторингового бізнесу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/factoring_Шkv2010.pdf.

41. Семенов Г. А. Аналіз структури капіталу підприємства / Г. А. Семенов, О. О. Еропутова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4 (10). – С. 89–98.

42. Семенов Г. А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г. А. Семенов, А. В. Мелешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 164–170.

43. Семенов А.Г., Ярошевська О.В. Оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації його рентабельності. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, № 5 (80), 2014. – С. 117–128.

44. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового

підприємства [Текст] / Ніна Вікторівна Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. - 485 с.

45. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / О.О. Терещенко. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 554 с.

46. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.

47. Український портал акціонерних товариств — www.pat.ua. ПрАТ «Херсонліфт». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://khersonlift.pat.ua/emitents/reports/year/2019>.

48. Факторинг як специфічна фінансова послуга / О.І. Пальчук. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7839/2/28.pdf>.

49. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 157 с.

50. Черданцева І.Г. Управління ризиками в підприємницькій діяльності [Текст]: навч.-метод. комплекс / [уклад.: І.Г. Черданцева, В.І. Гончар]; Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. - Чернівці : ЧНУ, 2009. - 64 с.

51. Чорна О. Є. Управління капіталом підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / О. Є. Чорна ; Одеський держ. економічний ун-т. – Одеса, 2005. – 176 с.

52. Черная О. Е. Организационно-экономический механизм управления капиталом предприятия / О. Е. Черная // Академический обзор. – 2003. – № 2. – С. 40–45.

53. Чорненька О.Б. Система управління ризиками заборгованості машинобудівного підприємства / О.Б. Чорненька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 82–88. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_15.

54. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник/ А. Д.

Шеремет. – 3-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 352 с.

55. Янковий О. Г. Дослідження чутливості прибутку підприємства за допомогою граничного аналізу / О. Г. Янковий, Г. В. Кошельок, В. В. Куперман // Південноукраїнський правничий часопис. – 2009. – № 1. – С. 253–255.

56. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с.

57. Яришенко О.Н. Управління фінансовими ризиками на підприємствах [Текст] / О.Н. Яришко, Є.М. Ткаченко // Економічний аналіз. - 2011. - №9 ч.3. - С. 361-365.

58. Эллиотт Майкл У. Основы финансирования риска / Майкл У. Эллиотт; пер. с англ. и науч. ред. И. Б. Котлобовского. – М.: Инфра-М, 2007. – 136 с.

59. Weighted Average Cost of Capital – WACC. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp>.

ДОДАТКИ

Додаток А. Аналізу структури балансу ПрАТ “Херсонліфт” за 2017-2019 рр.

Актив	Код рядка	2017		2018		2019	
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	1000	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,01
первісна вартість	1001	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44	0,19
накопичена амортизація	1002	0,40	0,41	0,41	0,41	0,41	0,17
Незавершені капітальні інвестиції	1005	10,85	12,06	12,06	7,89	7,89	3,20
Основні засоби:	1010	70,62	64,13	64,13	70,34	70,34	24,69
первісна вартість	1011	115,34	116,97	116,97	128,68	128,68	52,78
знос	1012	44,72	52,85	52,85	58,33	58,33	28,09
Інші необоротні активи	1090						
Усього за розділом I	1095	81,51	76,22	76,22	78,27	78,27	27,91
II. Оборотні активи							
Запаси	1100	3,16	3,09	3,09	2,66	2,66	2,02
Виробничі запаси	1101	3,13	3,06	3,06	2,65	2,65	2,02
Товари	1104	0,03	0,03	0,03	0,01	0,01	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3,98	4,73	4,73	4,49	4,49	2,57
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
за виданими авансами	1130						
з бюджетом	1135	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,00

Продовження додатку А

з нарахованих доходів	1140						
із внутрішніх розрахунків	1145						
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7,48	6,14	6,14	10,38	10,38	63,67
Поточні фінансові інвестиції	1160						
Гроші та їх еквіваленти	1165	2,54	7,30	7,30	3,58	3,58	1,48
Готівка	1166	0,18	0,89	0,89	0,71	0,71	0,41
Рахунки в банках	1167	2,36	6,41	6,41	2,87	2,87	1,07
Витрати майбутніх періодів	1170	0,12	0,17	0,17	0,26	0,26	0,10
Інші оборотні активи	1190	1,18	2,34	2,34	0,34	0,34	2,25
Усього за розділом II	1195	18,49	23,78	23,78	21,73	21,73	72,09
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						
Баланс	1300	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Пасив	Код рядка	2017		2018		2019	
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2,99	2,94	2,94	2,77	2,77	1,12
Додатковий капітал	1410	12,68	12,49	12,49	11,74	11,74	4,77
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8,52	20,94	20,94	51,89	51,89	40,44
Усього за розділом I	1495	7,15	36,38	36,38	66,40	66,40	46,33

Продовження додатку А

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Інші довгострокові зобов'язання	1515	67,27	45,49	45,49	19,38	19,38	
Довгострокові забезпечення	1520						
Цільове фінансування	1525				0,02	0,02	
Усього за розділом II	1595	67,27	45,49	45,49	19,40	19,40	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600						33,11
Поточна кредиторська заборгованість:							
за довгостроковими зобов'язаннями	1610						
за товари, роботи, послуги	1615	18,65	8,87	8,87	6,27	6,27	2,04
за розрахунками з бюджетом	1620	1,07	5,13	5,13	3,45	3,45	2,34
за розрахунками зі страхування	1625	0,25	0,48	0,48	0,47	0,47	0,24
за розрахунками з оплати праці	1630	0,91	1,75	1,75	1,66	1,66	0,87
Інші поточні зобов'язання	1690	4,70	1,89	1,89	2,36	2,36	15,06
Усього за розділом III	1695	25,58	18,13	18,13	14,21	14,21	53,67
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700						
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800						
Баланс	1900	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Додаток Б. Аналізу динаміки балансу ПрАТ “Херсонліфт” за 2017-2019 рр.

Актив	Код рядка	2017		2018		2019		Абсолютні відхилення, тис. грн			Відносні відхилення, %		
		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2017	2018	2019	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
I. Необоротні активи													
Нематеріальні активи:	1000	4,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	-1,00	1,00		-25,00	33,33	
первісна вартість	1001	46,00	47,00	47,00	50,00	50,00	52,00	1,00	3,00	2,00	2,17	6,38	4,00
накопичена амортизація	1002	42,00	44,00	44,00	46,00	46,00	48,00	2,00	2,00	2,00	4,76	4,55	4,35
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 140,00	1 286,00	1 286,00	895,00	895,00	895,00	146,00	-391,00		12,81	-30,40	
Основні засоби:	1010	7 418,00	6 838,00	6 838,00	7 982,00	7 982,00	6 898,00	-580,00	1 144,00	-1 084,00	-7,82	16,73	-13,58
первісна вартість	1011	12 115,00	12 473,00	12 473,00	14 601,00	14 601,00	14 744,00	358,00	2 128,00	143,00	2,96	17,06	0,98
знос	1012	4 697,00	5 635,00	5 635,00	6 619,00	6 619,00	7 846,00	938,00	984,00	1 227,00	19,97	17,46	18,54
Інші необоротні активи	1090												
Усього за розділом I	1095	8 562,00	8 127,00	8 127,00	8 881,00	8 881,00	7 797,00	-435,00	754,00	-1 084,00	-5,08	9,28	-12,21
II. Оборотні активи													
Запаси	1100	332,00	329,00	329,00	302,00	302,00	564,00	-3,00	-27,00	262,00	-0,90	-8,21	86,75
Виробничі запаси	1101	329,00	326,00	326,00	301,00	301,00	564,00	-3,00	-25,00	263,00	-0,91	-7,67	87,38
Товари	1104	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00			-2,00	-1,00		-66,67	-100,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	418,00	504,00	504,00	509,00	509,00	717,00	86,00	5,00	208,00	20,57	0,99	40,86

Продовження додатку Б

Дебіторська заборгованість за розрахунками:													
за виданими авансами	1130												
з бюджетом	1135	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00			-1,00			100,00
з нарахованих доходів	1140												
із внутрішніх розрахунків	1145												
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	786,00	655,00	655,00	1 178,00	1 178,00	17 787,00	-131,00	523,00	16 609,00	-16,67	79,85	1 409,93
Поточні фінансові інвестиції	1160												
Гроші та їх еквіваленти	1165	267,00	778,00	778,00	406,00	406,00	413,00	511,00	-372,00	7,00	191,39	-47,81	1,72
Готівка	1166	19,00	95,00	95,00	80,00	80,00	114,00	76,00	-15,00	34,00	400,00	-15,79	42,50
Рахунки в банках	1167	248,00	683,00	683,00	326,00	326,00	299,00	435,00	-357,00	-27,00	175,40	-52,27	-8,28
Витрати майбутніх періодів	1170	13,00	18,00	18,00	30,00	30,00	29,00	5,00	12,00	-1,00	38,46		100,00
Інші оборотні активи	1190	124,00	250,00	250,00	39,00	39,00	628,00						
Усього за розділом II	1195	1 942,00	2 536,00	2 536,00	2 466,00	2 466,00	20 139,00	594,00	-70,00	17 673,00	30,59	-2,76	716,67
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200												
Баланс	1300	10 504,00	10 663,00	10 663,00	11 347,00	11 347,00	27 936,00	159,00	684,00	16 589,00	1,51	6,41	146,20

Продовження додатку Б

за товари, роботи, послуги	1615	1 959,00	946,00	946,00	712,00	712,00	571,00	-1 013,00	-234,00	-141,00	-51,71	-24,74	-19,80
за розрахунками з бюджетом	1620	112,00	547,00	547,00	391,00	391,00	654,00	435,00	-156,00	263,00	388,39	-28,52	67,26
за розрахунками зі страхування	1625	26,00	51,00	51,00	53,00	53,00	67,00	25,00	2,00	14,00	96,15	3,92	26,42
за розрахунками з оплати праці	1630	96,00	187,00	187,00	188,00	188,00	244,00	91,00	1,00	56,00	94,79	0,53	29,79
Інші поточні зобов'язання	1690	494,00	202,00	202,00	268,00	268,00	4 207,00	-292,00	66,00	3 939,00	-59,11	32,67	1 469,78
Усього за розділом III	1695	2 687,00	1 933,00	1 933,00	1 612,00	1 612,00	14 992,00	-754,00	-321,00	13 380,00	-28,06	-16,61	830,02
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700												
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800												
Баланс	1900	10 504,00	10 663,00	10 663,00	11 347,00	11 347,00	27 936,00	159,00	684,00	16 589,00	1,51	6,41	146,20