

З.М. МОЧАЛИНА, канд. екон. наук, доцент ХНАМГ, Харків
В.А. ВОСКОБОЙНИКОВ, аспірант ХНАМГ, Харків

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ: МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ

В статті розглянуті проблемні питання фінансового аналізу суб'єкту господарювання задля забезпечення прийняття обґрунтованих і виважених управлінських рішень, що є особливо актуальними в існуючих економічних умовах країни.

Subjects of management financial analysis problem issues are considered in the article for proved and weighed administrative solutions securing that especially topical in existing economic conditions of the country.

Вступ. Поточні реалії фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання (СГ), незалежно від галузевої належності, свідчать про значний спад їх діяльності. Тому найважливішими завданнями для фахівців є вибір пріоритетів їх фінансового оздоровлення, вибору напрямків розвитку й методів оцінки фінансового стану, визначення стратегії розвитку й способів її реалізації. Задля цього суб'єктами господарювання має проводитись певна аналітична робота, яка потребує ефективного, зрозумілого методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового аналізу на основі звітності підприємства, з використанням множини різноманітних коефіцієнтів, досить поширено розглядається в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених [1-3,6]. Слід зауважити, що значення рекомендованих критичних рівнів коефіцієнтів в роботах науковців мають певні розбіжності, крім того, практично не встановлені їх значення, що відповідають галузевим особливостям. Пропоновані методичні підходи до проведення фінансового аналізу потребують певної кваліфікації і розуміння бізнес-процесів, виливаються в трудомісткий процес аналітичної роботи, тоді як (виходячи з об'єктивних умов) прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує ефективних нескладних розрахунків.

Мета і постановка задачі. Фінансовий аналіз – це досить складна й багатогранна система процедур і методик, але мета статті – дати загальний огляд найбільш доступних і простих методів, сформулювати алгоритм фінансового аналізу суб'єкту господарювання, який дасть можливість уніфікувати аналітичну роботу на основі вибору найбільш доцільних показників.

Матеріали та результати дослідження. Найбільш поширеними в літературі є три блоки завдань фінансового аналізу: аналіз ефективності

діяльності; аналіз фінансових результатів діяльності; аналіз фінансового стану підприємства.

Механізм керування ефективністю діяльності підприємства заснований на взаємозв'язку таких факторів як обсяг реалізації; сума й рівень змінних і постійних операційних витрат, що можуть розглядатися як основні при формуванні суми різних видів прибутку, впливаючи на них можна одержати необхідні результати, задля підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» (CVP – аналіз) дозволяє відстежити залежність формування фінансових результатів на всіх етапах діяльності СГ, може бути застосований як в оперативному, так і стратегічному управлінні (рис.1). В процесі аналізу визначається точка беззбитковості; відсоток досягнення беззбитковості (відношення фактичної суми реалізації до точки беззбитковості); коефіцієнт витратоємності (показує, скільки грн. коштів було вкладено для одержання 1 грн. доходу. При беззбитковому рівні дорівнює 1, при прибутковій діяльності менше 1, при збитковій діяльності - більше 1).

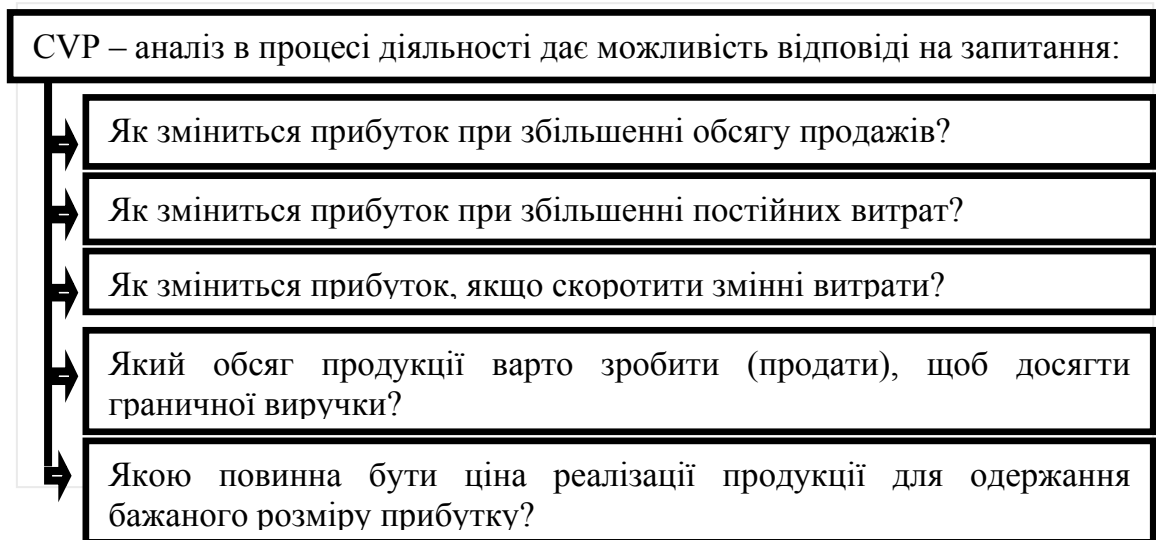


Рис. 1 - Роль CVP – аналізу в процесі діяльності СГ

Виручку від реалізації умовно можна розділити на дві складові: обсяг, який формує точку беззбитковості і запас безпеки – обсяг реалізації, що «працює» на одержання прибутку. За інших рівних умов у випадку зменшення виручки в рамках запасу безпеки, то беззбитковість вже буде забезпечена [5].

Розрахунок операційного важелю орієнтований на оцінку перспектив росту: на скільки відсотків збільшиться прибуток підприємства при збільшенні доходів на 1 %.

Другий блок припускає визначення абсолютних показників фінансових результатів (прибутку від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, прибутку до оподаткування, чистого прибутку) і порівняння їх в динаміці з

попередніми (чи бюджетними) показниками та визначення відносних показників – показників рентабельності.

На наш погляд найбільш доцільним є визначення таких показників рентабельності: рентабельність продукції, рентабельність продажу, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу.

Показник рентабельності продукції (виду діяльності) можна застосовувати для аналізу як суб'єкта господарювання в цілому, так і його підрозділів. Також можна виконати і аналіз елементів витрат, зробивши вибірку даних за ряд послідовних тимчасових періодів, простежити вплив темпу росту рівня витрат на оплату праці, на темпи росту прибутку (особливо показовим буде розрахунок у процентному співвідношенні) [4].

Показник рентабельності продажу також дозволяє оперативно реагувати на ситуацію. Потрібно уявити, що зростання виручки не обов'язково тотожне зростанню прибутковості, оскільки за нераціонального управління як трудовими, так і матеріальними ресурсами, рентабельність може істотно знижуватися.

Доцільним буде і проведення інтегрального аналізу рентабельності на основі моделі «DuPont».

Однак одержання прибутку і рентабельності ще не є індикатором стійкого розвитку СГ. Тому у третьому блоці фінансового аналізу найбільш важливими можуть бути наступні процедури: оцінка рівня ділової активності; оцінка платоспроможності (ліквідності); оцінка фінансової стабільності.

В процесі оцінки ділової активності перш за все доцільно проаналізувати тенденції змін прибутку, виручки та власного капіталу і виконання співвідношення (1), що свідчить про ефективну діяльність СГ:

$$T_p > T_v > T_{vk} > 100\% \quad (1)$$

де T_p – темп зміни прибутку; T_v – темп зміни чистого доходу від реалізації; T_{vk} – темп зміни власного капіталу.

Нерівність може не виконуватись за умови освоєння нових ринків збуту або нових товарів, здійснення довгострокових капіталомістких проектів ін.

Залежно від галузевої належності і виду діяльності суб'єкту господарювання доцільно оцінити наступні показники: операційний цикл (термін, протягом якого СГ виробляє продукцію, збуває її і одержує кошти); фінансовий цикл (усереднений строк оборотності кредиторської заборгованості), оборотність різних активів (в днях). Тенденція зменшення абсолютних значень вищенаведених показників є позитивною.

Звичайно для оцінки оборотності застосовують метод коефіцієнтів, порівнюючи коефіцієнт оборотності певного активу з нормативними значеннями в динаміці.

Для оцінки стану дебіторської і кредиторської заборгованості можуть бути розраховані середні коефіцієнти і середні періоди інкасації дебіторської заборгованості, що дасть можливість визначитись з часткою неоплачених зобов'язань у загальній вартості проданих товарів, наданих послуг і ін., та

визначити часовий відрізок, протягом якого можна чекати погашення цих зобов'язань.

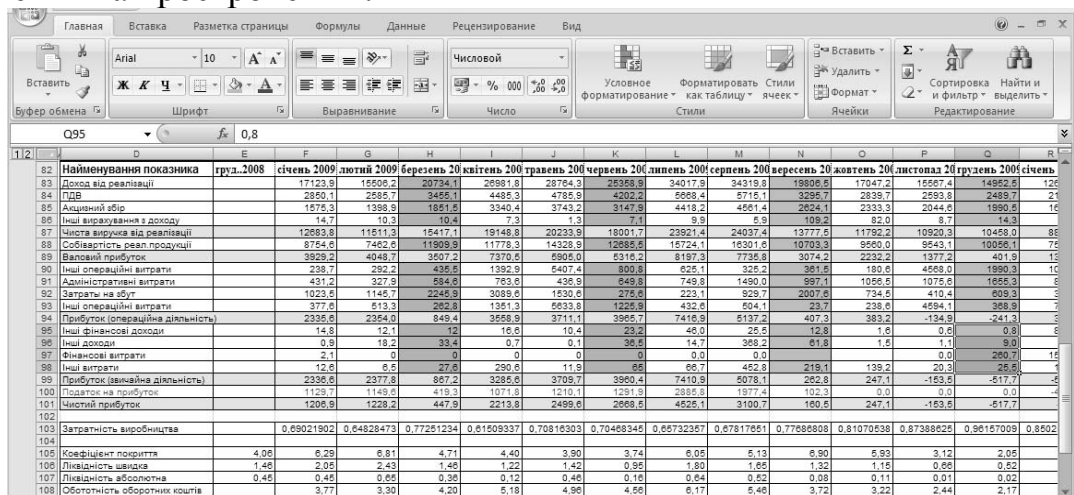
Для оцінки платоспроможності виконується аналіз коефіцієнтів ліквідності. Завдання оцінки платоспроможності ускладнюється за умови впровадження проекту чи посилення впливу зовнішніх факторів, що змінюються нестандартно.

В процесі проведення фінансового аналізу необхідно враховувати галузеві особливості, оскільки, наприклад, для матеріалоємних виробництв, виробництв з тривалим циклом, підприємств торгівлі більш адекватно відображає платоспроможність коефіцієнт поточної ліквідності.

Досить наочним є застосування показника чистого оборотного капіталу, що розраховується шляхом вирахування з вартості оборотних активів суми короткострокових зобов'язань. Його зростання за ряд послідовних періодів (або на початок і на кінець звітного року) свідчить про позитивну тенденцію розвитку платоспроможності підприємства.

В прямій залежності від структури джерел формування активів перебуває показник фінансової стабільності, тобто забезпеченості запасів і витрат джерелами для їхнього формування (капіталом підприємства).

У структурі капіталу насамперед виділяють власні й позикові кошти та аналізують їх співвідношення. При аналізі власного капіталу провадять порівняння величини статутного капіталу з показником чистих активів (розраховується як різниця між валютою балансу, зобов'язаннями й збитками), що дає змогу прийняти управлінське рішення щодо регулювання величини статутного капіталу. В процесі аналізу зобов'язань визначають їх структурні співвідношення з врахуванням термінів погашення. Особливу увагу потрібно приділити позиковим коштам зі стікаючими термінами погашення та простроченим.



	груд. 2008	січень 2009	лютий 2009	березень 2009	квітень 2009	травень 2009	червень 2009	липень 2009	серпень 2009	вересень 2009	жовтень 2009	листопад 2009	грудень 2009	січень 2010
Найменування показника														
Доход від реалізації	17123.9	15506.2	20734.1	26881.8	28764.3	25358.8	34017.9	34319.8	19806.5	17047.2	15567.4	14562.5	126	
ПДВ	2850.1	2585.7	3455.1	4485.3	4785.9	4202.2	5715.1	3295.7	2839.7	2593.8	2489.7	21		
Амортизаций вбір	1575.3	1385.9	1881.5	3340.4	3743.2	3147.8	4419.2	4561.4	2624.1	2333.3	2044.5	1990.5	10	
Інші вирування з доходу	14.7	10.3	16.4	7.3	1.3	7.4	9.9	5.9	169.2	82.0	5.7	14.8		
Чиста виручка від реалізації	12883.8	11511.3	15417.1	19148.8	20233.9	18001.7	23921.4	24037.4	13777.5	11792.2	10920.3	10458.0	86	
Собівартість реал. продукції	8754.6	7462.6	11909.9	11778.3	14328.9	12685.6	15724.1	16301.6	10793.3	8560.0	8543.1	10056.1	75	
Валовий прибуток	3929.2	4048.7	3507.2	7370.5	5905.0	5316.2	8197.3	7735.8	3074.2	2232.2	2377.2	401.9	15	
Інші операційні витрати	239.7	292.2	435.5	1392.9	5407.4	800.5	625.1	325.2	351.5	180.6	455.0	1990.3	10	
Адміністративні витрати	431.2	327.9	584.6	763.6	435.9	649.9	749.9	1490.0	897.1	1056.5	1075.6	1556.3	8	
Затрати на збут	1023.5	1145.7	2245.9	3089.6	1630.6	275.6	223.1	929.7	2007.6	735.4	410.4	808.3	3	
Інші операційні витрати	377.6	513.3	262.8	1351.3	5533.8	1225.8	432.6	504.1	23.7	238.6	4594.1	358.9	7	
Прибуток (операційна діяльність)	2335.0	2354.0	849.4	3558.9	3711.1	3955.7	7416.9	5137.2	407.3	383.2	134.9	-241.3	5	
Інші фінансові доходи	14.8	12.1	32	16.6	10.4	23.2	45.0	25.5	12.8	1.5	0.9	0.8	6	
Інші доходи	0.9	18.2	33.4	0.7	0.1	35.5	14.7	368.2	61.8	1.5	1.1	9.0		
Фінансові витрати	2.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Інші витрати	12.6	8.5	27.6	290.0	11.9	86	60.7	452.5	218.1	139.2	20.3	25.6		
Прибуток (включая діяльність)	2335.0	2377.6	887.2	3385.6	3709.7	3950.4	7410.9	5078.1	252.3	247.1	-153.9	-517.7	25	
Податок на прибуток	1129.7	1149.6	419.3	1071.8	1210.1	1291.9	2885.9	1977.4	160.3	0.0	0.0	0.0	4	
Чистий прибуток	1205.9	1228.2	447.9	2213.8	2499.6	2658.5	4525.1	3100.7	100.5	247.1	-153.9	-517.7		
Затратність виробництва	0.69021902	0.64828473	0.77261234	0.61109337	0.70816303	0.70466346	0.65732367	0.67817651	0.77686809	0.81070536	0.87388625	0.96157009	0.8502	
Коефіцієнт покриття	4.06	6.29	6.81	4.71	4.40	3.90	3.74	6.05	5.13	5.90	5.93	3.12	2.05	
Ліквідність швидко	1.46	2.05	2.43	1.46	1.22	1.42	0.99	1.80	1.65	1.32	1.15	0.56	0.52	
Ліквідність абсолютна	0.45	0.45	0.55	0.38	0.12	0.46	0.16	0.64	0.52	0.08	0.11	0.01	0.02	
Оборотність оборотних коштів	3.77	3.30	4.20	5.18	4.96	4.56	6.17	5.48	3.72	3.22	2.44	2.17		

Рис.2 – Приклад фінансового аналізу в форматі Excel

Визначивши ключові індикатори, що впливають на фінансово-господарську діяльність СГ, аналітик в Excel розробляє робочий формат, який включає як вихідні дані за місяць, одержані за результатами бухгалтерського обліку (форма №1 і форма №2), так і розрахунково-аналітичні дані (рис. 2).

Висновки. Проведення оперативного фінансового аналізу дозволить зменшити вплив фінансових ризиків на діяльність СГ, поліпшити його фінансовий стан і фінансові результати.

Для одержання об'єктивних результатів фінансового аналізу необхідна достовірна і повна інформація. Проте і натеper на більшості українських підприємств не організовано облік з диференціацією витрат на постійні і змінні, що негативно впливає на стан аналітичної роботи в процесі обґрунтування оперативних управлінських рішень, є недопустимим в умовах впливу кризових подій. Слід підкреслити, що цей чинник негативного впливу на аналітичність інформаційної бази не єдиний. Тому відповідним державним закладам доцільно було б: проаналізувати і внести певні зміни до нормативної бази щодо ведення обліку, встановлення рекомендованого рівня коефіцієнтів-індикаторів фінансового стану з врахуванням галузевої належності суб'єктів господарювання і т.п.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства дасть свої результати тільки в тому випадку, якщо це буде не разовий захід, а постійний і добре налагоджений процес. Задля забезпечення якості і достовірності аналізу не слід захоплюватися аналізом і щомісячним моніторингом великої кількості показників, оскільки обсяг цих робіт залежить від обсягів підприємства і чисельності обліково-аналітичних служб. Найбільш ефективним буде визначити перелік розрахунково-аналітичних показників, періодичність їх аналізу з огляду на особливості виду діяльності підприємства й конкретних потреб користувачів.

Список літератури: 1.Банк В.Р., Финансовый анализ [Текст]: учеб. пособие/ В.Р Банк, С. В.Банк, А. В. Тараскина - М.: ТК Велби, 2006, 345 с. 2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2009. - 240 с. 3. Лисенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник для вузов / Д. В. Лисенко. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 320 с. 4.Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. - М.: Проспект, ТК Велби, 2007. - 336 с. 5.Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях [Текст]/ О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. - К. : Скарбы, 2003. - 132 с. 6.Роберт С. Хиггинс. Финансовый анализ. Инструменты для принятия бизнес-решений /Analysis for Financial Management. – М.: Вильямс, 2007. - 464 с.

Надійшла до редколегії 27.10.10