

Тема 1. Теоретичні основи економічної безпеки

План

1. Трансформація поняття економічної безпеки у світовому вимірі
2. Принципи державної регуляторної політики, як передумови економічної безпеки бізнесу

1.1. Трансформація поняття економічної безпеки у світовому вимірі

Поняття «економічної безпеки» пройшло чимало трансформацій у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища й розвитку суспільства в глобальному вимірі. Вперше поняття «економічна безпека» почало застосовуватись на Заході з середини ХХ ст. у зв'язку зі зростанням проблеми обмеженості ресурсів. Тоді сутність економічної безпеки полягала в забезпеченні державою сталого економічного розвитку, рис. 1.



Рис. 1. Перехід від лінійної економіки до економіки замкненого циклу

Виявилось, що традиційне панування економіки лінійного типу у довготривалій перспективі має суттєві недоліки, які несуть глобальні загрози людству в цілому:

- неконтрольоване використання природних ресурсів з часом призводить до їхнього виснаження, дефіциту та зростанню світових цін на них;
- забруднення навколишнього середовища внаслідок атмосферних викидів, в тому числі діоксиду вуглецю, використання прісної води, вирубки лісів та внесення добрив й застосування пестицидів;
- накопичення відходів, сміттєзвалища яких на сьогоднішній день вже займають близько 7% від загальної території України тощо.

Європейські країни з високо розвинутою ринковою економікою вперше оцінили вказані загрози ще у 60х роках ХХ сторіччя. Наслідком цього стала кардинальна зміна концепції сталого економічного розвитку. Головною компонентою було визнано екологічну складову та раціональне природокористування на засадах повного відтворення навколишнього середовища.

Відповідним чином відбулась трансформація лінійної моделі економіки до циркулярного типу, головною властивістю якої є замкнений цикл споживання матеріальних ресурсів. На сьогоднішній день циркулярна економіка передбачає:

- нескінченне використання відходів в якості сировини для повторного виробництва продукції;
- впровадження інноваційних технологій, що передбачають зростання ресурсоефективності у всіх сферах діяльності з метою скорочення споживання природних ресурсів;
- перехід до екологічних та відновлювальних джерел енергії;
- скорочення забруднення навколишнього середовища та обсягів накопичених відходів.

На сьогоднішній день цей процес в країнах триває швидкими темпами. Створення Європейського Союзу, по-перше, сприяло швидкому технологічному розповсюдженню успішного досвіду, по-друге, дозволило сформуванню загальні засади з захисту довкілля та вимоги до продукції.

Яким чином Україна долучається до цього процесу? У 2014 р. набула чинності Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Згідно неї, Україна взяла на себе зобов'язання щодо приведення національної нормативно-правової бази до Європейських стандартів управління відходами, рис. 2.



Рис. 2. Зобов'язання України перед країнами ЄС

З урахуванням пріоритетів циркулярної економіки:

1. Запобігання утворення відходів – найбільш важливий комплекс заходів, що спрямований не на управління вже існуючими відходами, а на запобігання їхньої появи:

- фізичне зменшення обсягу відходів шляхом впровадження найбільш ефективних технологій виробництва та заохочення населення до сталого споживання;

- зменшення концентрації небезпечних речовин у сировині та кінцевій продукції для мінімізації негативного впливу відходів на здоров'я людей та навколишнє середовище;

- заохочення виробників економічними стимулами та соціальною відповідальністю до проектування ремонтпридатної продукції з більш тривалим строком життєвого циклу, яка підлягає подальшій модернізації.

2. Підготовка відходів до повторного використання – передбачає, що продукція, яка внаслідок використання, фізичного та морального зносу перетворилась на відходи, проходить стадію ремонту та модернізації, внаслідок чого тривалість її життєвого циклу зростає;

3. Переробка та утилізація – відходи переробляються в інші матеріали, або сировину, в результаті чого відбувається їхня трансформація у нові виробничі ресурси. Передумовами для реалізації даного етапу є:

- проектування продукції на початку її життєвого циклу, вибір сировини, матеріалів та стадій обробки повинні виконуватись з урахуванням того, що надалі вона повинна надавати можливості з утилізації;

- побудова системи роздільного збору та сортування відходів на етапі їхнього утворення.

Кінцевою метою переробки та утилізації відходів є зведення до мінімуму їхнього спалювання та видалення у спеціально відведених місцях.

4. Інші види утилізації, такі як відновлення енергії шляхом спалювання. У тих випадках, коли переробка та утилізація відходів є неможливою внаслідок їхніх фізико-хімічних властивостей, вони підлягають спалюванню. Вказаний процес дозволяє виробляти теплову та електричну енергію, або альтернативні джерела пального.

Суттєвим недоліком даного етапу є забруднення навколишнього середовища через атмосферні викиди. Саме тому, сміттєспалювальні заводи є високотехнологічними виробничими комплексами та потребують значних інвестицій на будівництво та щорічне обслуговування.

5. Ліквідація відходів шляхом їхнього видалення у спеціально відведені місця. Відсутність сміттєспалювальних підприємств, або їхні недостатні виробничі потужності сприяють накопиченню відходів на сміттєзвалищах. Специфіка виробничої діяльності різних галузей економіки також може призводити до утворення токсичних відходів 1-3 класів небезпеки. Такі відходи не завжди підлягають переробці та утилізації, а також спалюванню.

Дана стадія управління є найбільш небажаною, яку деякі країни Європи повністю подолали. До їх числа входять: Данія, Німеччина,

Нідерланди, Норвегія, Швеція та Швейцарія. Виробничі потужності утилізації відходів для відновлення енергії в цих країнах дозволили вирішити не тільки власні проблеми, але й частини інших країн.

Структура використання відходів за даними в Україні у 2016-2018 р.

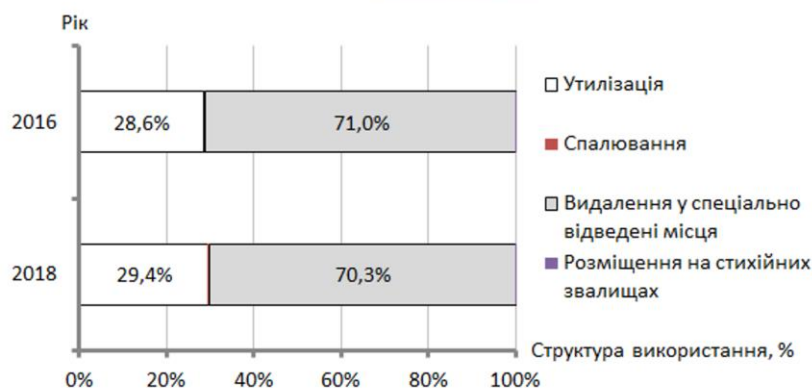


Рис. 3. Структура використання відходів в Україні

З рис. 3 видно, що найбільшу питому вагу, або більше 70%, займало видалення відходів у спеціально відведені місця. Їй лише близько 30% займала переробка та утилізація. Частка спалювання відходів з метою отримання енергії складає менше 1%. Така ситуація в економіці України склалась, в першу чергу, за рахунок добування залізних руд. Тому, в Україні є нагальна необхідність реструктуризації економіки та оптимізації управління відходами за принципами циркулярної економіки. Це є стратегічною основою для забезпечення економічної безпеки країни.

Другий етап розвитку категорії «економічна безпека» в середині ХХ ст. пов'язаний із створенням відповідних міжнародних інститутів, зокрема: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародний центр по регулюванню інвестиційних спорів, Організація країн-експортерів нафти.

У цьому випадку виділявся паливно-енергетичний сектор економіки та зосереджувалась увага розвинених країн світу на їх інтеграції та недопущенні паливної кризи.

Третій етап характеризувався інтеграційними процесами на Європейському континенті.

У 1993 р. Європейська економічна спільнота була перейменована у Європейську Спільноту, оскільки сфера міждержавної взаємодії вийшла за рамки економічної співпраці. На той час між країнами вже існувала Шенгенська угода, співробітництво у протидії тероризму й насильства,

політичній співпраці, системі правосуддя, спільній зовнішній безпековій політиці тощо.

У 2007 р. Європейська спільнота стала основою для утворення Європейського Союзу внаслідок Лісабонської угоди про реформування. Угода була підписана 13 грудня 2007 р. всіма членами ЄС, яких на той час налічувалось 27. Ратифікація тексту угоди Парламентами кожної країни тривало до 1 грудня 2009 р., після чого вона набрала чинності. Підписаний договір за стратегічним розвитком передбачає подальшу інтеграцію й посилення ролі інституцій на наднаціональному рівні. В якості основних цінностей ЄС відзначаються: захист прав громадян та дітей; свобода вибору; соціальний захист; безпека та правосуддя; соціальна, економічна та територіальна єдність.

З точки зору України, вплив даної угоди на відносини з ЄС визначається, насамперед, Копенгагенськими критеріями для отримання членства в Євросоюзі, рис. 4.

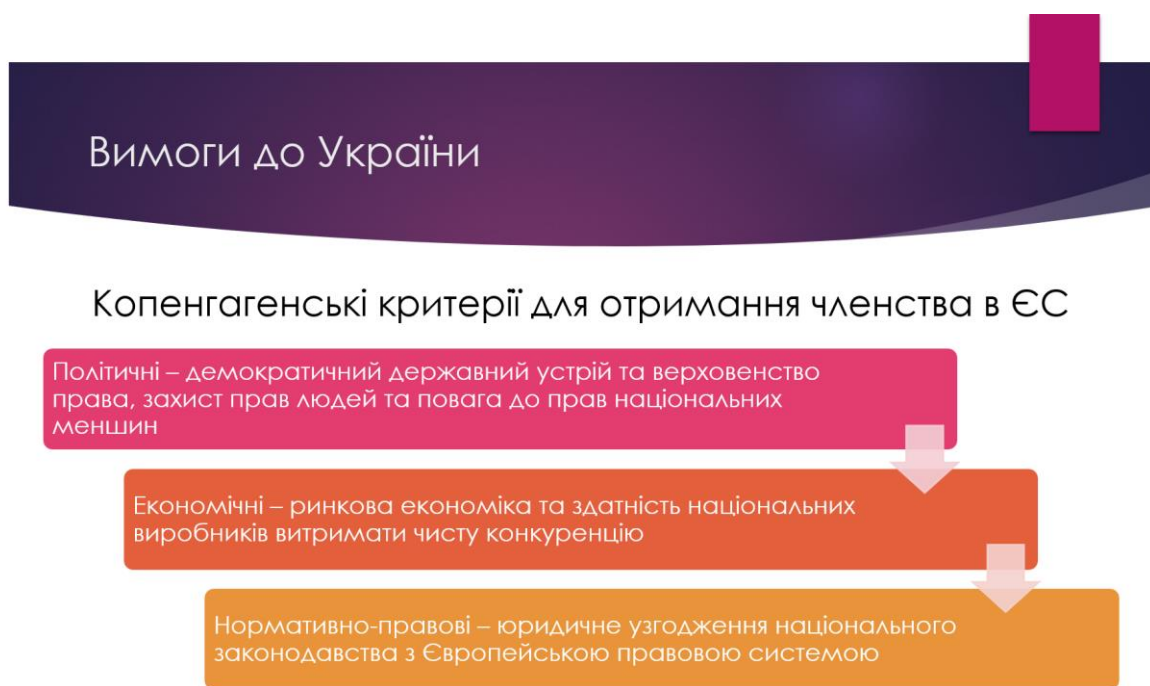


Рис. 4. Копенгагенські критерії для отримання членства в ЄС

До їх числа належать:

- політичні – демократичний державний устрій та верховенство права, захист прав людей та повага до прав національних меншин;
- економічні – ринкова економіка та здатність національних виробників витримати чисту конкуренцію;
- нормативно-правові – юридичне узгодження національного законодавства з Європейською правовою системою.

Далі зупинимось на відповідності України двом останнім критеріям, за допомогою порівняння принципів державної регуляторної політики України та країн ЄС.

1.2. Принципи державної регуляторної політики, як передумови економічної безпеки бізнесу

Економічна безпека бізнесу в країні напряму залежить від політичного, економічного та нормативно-правового середовища, в якому він функціонує. Особлива роль в даному контексті відводиться державному регуляторному управлінню. Під регуляторною політикою розуміються правові відносини між підприємствами та органами влади.

Принципи регуляторної політики в Україні:

- доцільність – прийняття регуляторних актів слід здійснювати з метою врегулювання існуючих проблем у господарських відносинах;
- адекватність – регуляторний акт повинний вирішувати проблеми, а не створювати нові для всіх учасників даного процесу;
- ефективність – досягнуті результати від впровадження регуляторного акту повинні переважати необхідні витрати на його виконання;
- збалансованість – регуляторна діяльність повинна враховувати інтереси громадян, державних органів та суб'єктів господарювання;
- передбачуваність – регуляторна політика повинна бути послідовною для успішної адаптації всіх учасників;
- прозорість, врахування громадської думки – діяльність регуляторних органів на всіх етапах повинна бути відкритою для фізичних та юридичних осіб.

Принципи регуляторної політики в країнах ЄС є принципово іншими, рис. 5.

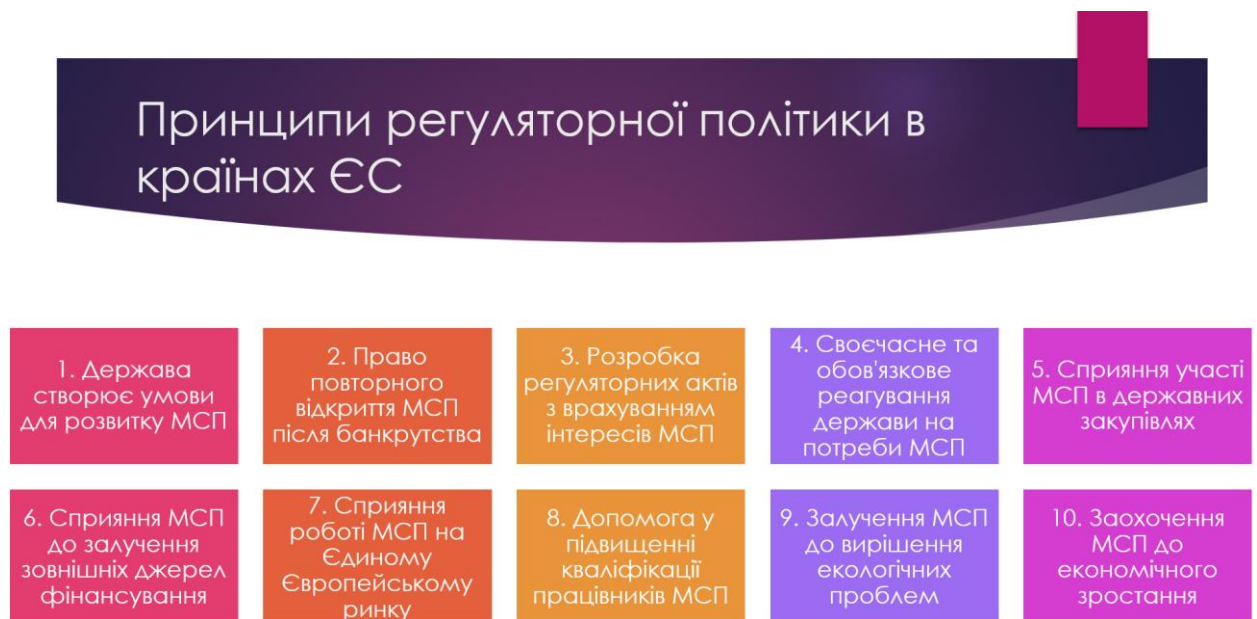


Рис. 5. Принципи регуляторної політики в країнах ЄС

Розглянемо їх більш детально.

1. Держави зобов'язуються створювати умови для стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) на умовах їхньої прибутковості:

- популяризація підприємницької діяльності та самозайнятості серед молоді через систему загальної освіти, починаючи зі шкільної програми, а також через самі МСП за допомогою передачі підприємницького досвіду всім бажаним;

- державна підтримка з передачі родинного бізнесу спадкоємцям, при досягненні його засновниками пенсійного віку є більш пріоритетною, ніж закриття такого підприємства та створення замість нього нового стартапу. Це дозволяє зберігати робочі місця та поєднувати соціальну відповідальність бізнесу з його традиціями та інноваціями. Адміністративна та податкова системи не повинні створювати перешкод та призводити до суттєвих фінансових витрат;

- повне використання підприємницького потенціалу через зменшення гендерного розриву в бізнесі та активне залучення до цього процесу іммігрантів через інститути наставництва;

2. В разі, якщо чесний підприємець не зміг запобігти банкрутству свого бізнесу, він якнайскоріше повинний отримати право для повторного відкриття МСП.

Банкрутство щорічно є причиною ліквідації близько 700 тис., або 15% від всіх компаній, які закриваються в ЄС. При цьому, середня тривалість даної процедури може займати від 4 місяців до 9 років. На сьогоднішній день, майже половина населення країн Західної Європи ставляться з недовірою до бізнесу, який відкривається заново після попереднього банкрутства. Тому, реалізація II принципу передбачає: формування позитивного іміджу другого шансу в бізнесі та інформування населення про завершення процедури ліквідації підприємства, якщо банкрутство не мало ознак шахрайства; повторна реєстрація МСП повинна передбачати всі інструменти державної підтримки, які передбачені для новостворюваних підприємств.

3. Розробка всіх регуляторних актів державними органами влади повинна відбуватись з виконанням першочергової вимоги про врахування інтересів МСП. Регуляторне та адміністративне навантаження у малому та середньому бізнесі за часткою відповідних витрат в їх сукупному обсязі є незрівнянно вищим, ніж на великих підприємствах. Тому, для реалізації III принципу, проводяться наступні заходи:

- всі зміни до нормативно-правової бази, які стосуються діяльності МСП, повинні щорічно відбуватись у визначені дати для того, щоб полегшити їх відслідковування;

- будь-яка регуляторна ініціатива повинна проходити обов'язкові обговорення зі всіма зацікавленими сторонами для виявлення негативного впливу на них;

- в разі необхідності запровадження непопулярних заходів, для малих підприємств повинні застосовуватись пом'якшувальні заходи, такі як: введення перехідних періодів, звільнення від подачі звітності тощо;

- максимальне спрощення податкового обліку для малих підприємств;
- збір пропозицій про пом'якшення адміністративного тиску на МСП, з метою максимального скорочення їх видатків.

4. Своєчасне та обов'язкове реагування державних регуляторних органів на потреби та запити МСП. Реалізація даного принципу передбачає широке впровадження концепції електронного уряду та «єдиного вікна»:

- мінімізація адміністративних зборів для реєстрації бізнесу та тривалості даної процедури, що не повинна перевищувати один тиждень;
- максимальне скорочення кількості видів діяльності, що потребують ліцензування та узгодження дозволів, термін отримання яких не повинний перевищувати 1 місяць;
- обмеження участі мікропідприємств у наданні статистичної звітності не частіше одного разу на 3 роки;
- адміністрування всієї діяльності МСП повинно здійснюватися в рамках єдиної точки контактів з державними органами та за допомогою електронних засобів комунікації.

5. Сприяння участі МСП в державних закупівлях та повна адаптація державної політики до їх потреб. Ринок державних закупівель перевищує 16% від ВВП країн-членів ЄС. Нерідко, МСП стикаються з перешкодами, що заважають їм працювати на цьому ринку: відсутність належної інформації; складність процедур, високі вимоги до контрагентів та довготривалість механізмів отримання контрактів; консерватизм, коли держава надає перевагу великим компаніям з надійною репутацією перед малим інноваційним бізнесом. Реалізація даного принципу передбачає:

- вільний доступ до інформації про можливості державних закупівель та прозорість вимог для всіх учасників ринку за допомогою веб-ресурсів;
- широке впровадження онлайн-інструментів для пошуку ділових партнерів та обміну досвідом;
- розподіл великих контрактів на лоти для можливості залучення МСП до їх виконання.

6. Сприяння МСП до залучення зовнішніх джерел фінансування своєї господарської діяльності, а також розвиток правового середовища, що передбачає своєчасне погашення дебіторської заборгованості інших кредиторів перед МСП.

По-перше, створення будь-якого підприємства розпочинається з пошуку й накопичення первісного капіталу та інвестицій. Здійснення господарської діяльності в умовах обмежених фінансових ресурсів часто потребує залучення позикового капіталу.

По-друге, середній строк погашення дебіторської заборгованості може становити від 20 до 100 днів. Це, в свою чергу, в певні проміжки часу буде викликати нестачу обігових коштів. Особливо вразливими, в даному випадку є МСП.

Тому, впровадження даного принципу передбачає:

- функціонування державних цільових фондів для підтримки МСП у пріоритетних галузях. Наприклад: Європейський сільськогосподарський фонд

розвитку сільськогосподарських регіонів, Рамкова програма ЄС конкурентоспроможності та інновацій;

- розвиток європейського ринку венчурного капіталу за рахунок пільгового оподаткування прибутків від таких операцій;

- поширення програм мікрокредитування та створення спеціалізованих фінансових інструментів для диверсифікації ризиків комерційних банків від кредитування МСП на базі Європейського Інвестиційного Банку.

7. Сприяння у доступі та можливостях роботи МСП на єдиному Європейському ринку товарів та послуг.

Єдиний ринок ЄС нараховує більше ніж 500 млн. споживачів й прийшов на заміну окремих внутрішніх ринків кожної країни, що входять до його складу. Він несе безумовні переваги для МСП, оскільки функціонує на єдиних правових засадах. Його впровадження посилює конкуренцію між виробниками й створило додаткові стимули для подальшого інноваційного розвитку. Проте, не всі підприємства користуються зазначеними перевагами через присутність мовних бар'єрів, а також недостатню поінформованість про стан ринку в інших країнах, національні культурні особливості, тощо. Тому, даний принцип передбачає:

- усунення відмінностей у правах захисту споживачів в кожній країні;
- залучення МСП до обговорення стандартів функціонування єдиного ринку, а також їх переклад на всі мови та розміщення на веб-ресурси;
- впровадження системи швидкого вирішення проблем на місцях їхнього виникнення.

8. Допомога у підвищенні кваліфікації працівників МСП щодо запровадження нових форм інновацій у господарську діяльність.

Численні опитування населення в країнах ЄС підтверджують, що загальна шкільна освіта не дає знань та навичок, необхідних для започаткування та ведення підприємницької діяльності, з використанням сучасних технологій. Саме тому, МСП стикаються з нестачею кваліфікованої робочої сили. Дана проблема вирішується в рамках цього принципу, шляхом запровадження єдиної системи ключових компетенцій для отримання освіти протягом всього життя. Це стандартизує освітній простір на всій території ЄС та позитивно впливає на мобільність робочої сили.

МСП, які займаються інноваційною діяльністю, можуть залучатись державними органами ЄС до співпраці, в рамках інноваційних кластерів. Вони не лише отримують можливість доступу до всієї дослідницької інфраструктури, але й самі можуть здійснювати науково-дослідні та конструкторські розробки, в межах національних наукових програм та відповідного фінансування.

9. Залучення МСП до вирішення екологічних проблем на вигідних для них умовах:

- використання в діяльності МСП системи екологічного менеджменту, для досягнення цілей екологічної політики регіонів;

- створення фінансових стимулів для впровадження ресурсоефективних технологій та розвитку зеленого ринку у вигляді податкових пільг та субсидій.

Під зеленим ринком розуміється соціально відповідальне середовище, що включає виробників, посередників й споживачів з дбайливим ставленням до екологічності виробництва, упаковки та переробки продукції.

10. Заохочення МСП до економічного зростання та розширення ринків збуту продукції тощо.

Близько 30% великих підприємств в ЄС працюють на зовнішніх ринках, за його межами. Серед МСП даний показник набагато нижчий, міжнародною торгівлею займаються не більше 15% підприємств. Таким чином, бізнес не використовує повною мірою потенціал зовнішніх ринків, що розвиваються швидкими темпами. Серед таких ринків, в першу чергу, є держави-кандидати на вступ до Європейського Союзу, або ті, з якими існують діючі договори про спеціальний режим торговельних відносин, або зони вільної торгівлі.

Така територіальна диверсифікація дозволяє, по-перше, знизити економічні ризики від роботи на традиційних, висококонкурентних ринках Європи, по-друге, скоротити витрати на виробництво. З метою реалізації даного принципу, вживаються заходи щодо:

- захисту прав інтелектуальної власності та забезпеченню правил чесної конкуренції;
- полегшення доступу до зовнішніх ринків шляхом скорочення адміністративних обмежень;
- сприяння наставництву великих компаній до виводу МСП на міжнародні ринки.

Таким чином, сутність та роль державної регуляторної політики в країнах Європейського Союзу суттєво відрізняється від України не лише чіткими та практичними цілями, що зафіксовані у принципах її реалізації. Але, кожний з цих принципів підкріплений множиною конкретних дій та заходів, що сприяють їхньому досягненню. Відповідно, рівень захищеності Європейського бізнесу є набагато вищим, ніж в Україні. Така регуляторна політика вже призвела до того, що на сьогоднішній день від 50% до 60% обсягів валового внутрішнього продукту в країнах ЄС виробляється на малих та середніх підприємствах, які забезпечують близько 90 млн. робочих місць.

Тема 2. Концептуальні засади управління економічною безпекою підприємства

План

1. Класифікація рівнів економічної безпеки та її концептуальні засади
2. Інформаційне забезпечення управління економічною безпекою підприємства

2.1. Класифікація рівнів економічної безпеки та її концептуальні засади

Нова ера інтелектуальної глобальної економіки характеризується комплексною механізацією, автоматизацією та інформатизацією майже всіх бізнес-процесів. Але поряд з такими позитивними характеристиками, які дозволяють значно підвищити інтенсивність виробництва, сучасне світове економічне співтовариство зіткнулось зі значними проблемами, які загрожують зниженням **глобальної економічної безпеки**. Серед них можна виділити ключові:

- збільшення розриву між економічно розвинутими й відсталими країнами;
- економічні проблеми країн, що перейшли від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової;
- перманентні продовольчі кризи;
- значна залежність деяких країн від імпорту традиційних енергоносіїв та низький рівень використання альтернативних (зелених) джерел енергії;
- торгівельні війни, політичні кризи, глобальні пандемії, війни.

Ієрархія рівнів економічної безпеки, за ступенем охопту, наведена на рис. 1.



Рис. 1. Ієрархія рівнів економічної безпеки

Далі, за вказаною ієрархією, під **міжнародною економічною безпекою** розуміється така економічна взаємодія країн, яка виключала б навмисне завдання збитку економічним інтересам інших держав.

Відповідно до Концепції економічної безпеки України суть **економічної безпеки країни** визначається як спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток й утримувати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов; здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Економічну безпеку регіонів України можна охарактеризувати такими основними дестабілізуючими факторами, як: виснаження виробничо-технічного потенціалу, погіршення екологічного стану, зростання безробіття, втрата продовольчої незалежності, порушення рівномірності фінансового забезпечення.

Опорою національної економіки та економічного розвитку регіонів є високорозвинені виробничі структури, які спроможні успішно досягати поставлених ринкових цілей.

Останньою в цій ієрархії, рис. 1, є **економічна безпека підприємства** – це захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати різноманітні загрози чи пристосуватись до існуючих умов, які не позначаються критично на його діяльності.

Крім того, економічна безпека підприємства передбачає найефективніше використання ресурсів, які забезпечують його стабільне функціонування. В даному контексті «економічна безпека» розглядається як «економічна захищеність».

В цілому, можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення економічної безпеки підприємства (ЕБП):

1. Як захист проти економічних злочинів. Дуже часто, забезпечення ЕБП зводять до захисту від різного роду економічних злочинів (крадіжка, шахрайство, фальсифікації, промислове шпигунство).

2. Як стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз. Підприємство – це, в першу чергу, об'єкт економічних відносин. Його власник зацікавлений в отриманні прибутку. Тобто, безпека носить суто економічний характер й спрямована на захист економічних інтересів.

3. Як стан ефективного використання ресурсів. Згідно ресурсно-функціонального підходу, ЕБП – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам й для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.

4. Як наявність конкурентних переваг. Підхід, прихильники якого вважають, що наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів й організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням забезпечать йому певний рівень економічної безпеки.

В основі розробки комплексної системи забезпечення ЕБП, повинна лежати певна концепція, яка включає: мету, завдання, принципи діяльності, об'єкт та суб'єкт, стратегію й тактику.

Мета – це мінімізація зовнішніх й внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, у тому числі, його фінансовим, матеріальним, інформаційним та кадровим ресурсам. В процесі її досягнення, здійснюється вирішення конкретних **завдань**:

- прогнозування загроз ЕБП;
- організація попередження впливу можливих загроз;
- виявлення, аналіз та оцінка існуючих загроз ЕБП;
- прийняття рішень та реагування на існуючі загрози;
- удосконалення системи адаптивного управління для реагування на можливі загрози.

Об'єктом системи в цілому виступає стабільний економічний стан діяльності фірми в поточному й перспективному періодах. Конкретними ж об'єктами захисту є фінансові, матеріальні, інформаційні та кадрові ресурси.

Суб'єкт даної системи носить більш складний характер, оскільки його діяльність характеризується не тільки особливостями і характеристиками об'єкта, а й специфічними умовами зовнішнього середовища. Тому можна виділити дві групи суб'єктів, що забезпечують економічну безпеку підприємництва: зовнішні суб'єкти (органи законодавчої, виконавчої та судової влади, що покликані забезпечувати безпеку всіх без винятку учасників підприємницьких відносин) та внутрішні суб'єкти (особи, які безпосередньо здійснюють управління діяльністю підприємства).

Суб'єкти забезпечують ЕБП на основі певної стратегії і тактики.

Стратегія – це довгостроковий підхід до досягнення мети. Для забезпечення ЕБП, застосовуються функціональні стратегії безпеки:

1. Стратегія економічної безпеки включає, перш за все, систему превентивних заходів, реалізовану через регулярну, безперервну роботу всіх підрозділів суб'єкта підприємницької діяльності з перевірки контрагентів, аналізу передбачуваних угод, експертизі документів, виконання правил роботи з конфіденційною інформацією і т. п. Служба безпеки в даному випадку виступає в ролі контролера.

2. Стратегія реактивних заходів застосовується у разі виникнення, або реального здійснення будь-яких загроз економічної безпеки підприємництва. Ця стратегія, заснована на застосуванні ситуаційного підходу й врахуванні всіх зовнішніх і внутрішніх чинників, реалізується службою безпеки через систему заходів, специфічних для даної ситуації.

Місце підсистеми управління ЕБП в системі його стратегічного управління наведено на рис. 2.

Тоді, поняття «**концепція**» пропонується розглядати як систему поглядів на ті чи інші явища, процеси; спосіб розуміння, тлумачення будь-яких явищ, подій.

Концепція управління ЕБП – це система теоретико-методологічних поглядів, яка відображає розуміння й трактовку економічної безпеки підприємства та визначає цілі, завдання, методи, принципи, концептуальні моделі та положення з управління нею.



Рис. 2. Місце підсистеми управління економічною безпекою підприємства в системі його стратегічного управління

Ефективне управління ЕБП засноване на таких **принципах**:

1. Принцип законності – вся діяльність підприємства має носити законний характер;
2. Принцип економічної доцільності – необхідно організувати захист тільки тих об'єктів, витрати на захист яких не перевищують втрат від реалізації цих загроз.

3. Поєднання превентивних та реактивних заходів економічної безпеки. **Превентивними** вважаються заходи попереджувального характеру, що дозволяють не допустити виникнення, або реалізацію загроз економічній безпеці. **Реактивні** – це заходи, які приймаються при реальному виникненні загроз, або необхідності мінімізації їх негативних наслідків.

4. Принцип безперервності функціонування системи забезпечення ЕБП.

5. Принцип диференціації – вибір заходів з подолання загроз відбувається залежно від характеру цих загроз й ступеня тяжкості наслідків їх реалізації.

6. Принцип координації – для досягнення поставлених завдань необхідно постійне узгодження діяльності різних підрозділів служби безпеки, самого підприємства й поєднання організаційних, економіко-правових та інших способів захисту.

7. Повна підконтрольність системи забезпечення економічної безпеки керівництву суб'єкта підприємницької діяльності.

Концептуальні положення з управління ЕБП:

1. Моніторинг та діагностика ЕБП повинна проводитись постійно.

2. Економічну безпеку підприємства необхідно досліджувати в статичному та динамічному вимірі.

3. Управління ЕБП повинне бути ключовою складовою стратегічного управління підприємства.

4. Постійне удосконалення форм та методів захисту інформації на підприємстві.

5. Контроль доступу сторонніх осіб на територію підприємства.

6. Перевірка контрагентів на предмет їх репутації та порядності ведення бізнесу.

7. Періодична перевірка персоналу підприємства на предмет ймовірності розкриття комерційних таємниць.

8. Зниження ризиків від озброєних пограбувань підприємства.

9. При оцінюванні рівня ЕБП, доцільно використовувати декілька альтернативних методичних підходів, з урахуванням технологічних особливостей підприємства.

В економічно розвинених державах світу значна увага приділяється питанням розробки теоретико-прикладних засад розвитку підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності, як ми вже бачили за прикладом країн ЄС. У розвинених країнах розробляються цільові стратегічні планові документи щодо зміцнення ЕБП, регіонів, галузей. В таких умовах суб'єкти підприємницької діяльності, виконуючи свою вагому соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Тому цей досвід становить значний інтерес як для розвитку системи безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності, так і для безпеки національної економіки.

2.2. Інформаційне забезпечення управління економічною безпекою підприємства

Склад, зміст і якість інформації, що залучається до управління економічною безпекою підприємства, мають визначальну роль в забезпеченні дієвості результатів. Аналіз не обмежується тільки економічними даними, а широко використовує технічну, технологічну та іншу інформацію.

Всі джерела інформації, в даному випадку, поділяються на **планові, облікові та не облікові**.

До **планових** джерел відносяться всі планові документи, які розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні), а також нормативні матеріали, кошториси, проектні завдання та ін.

Джерела інформації облікового характеру – це дані, які містять документи бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також всі види звітності, первинну облікову документацію.

Провідна роль в інформаційному забезпеченні управління економічною безпекою підприємства належить бухгалтерському обліку і звітності, де найбільш повно відображаються господарські явища, процеси та їхні результати.

Своєчасний і повний аналіз даних, які є в облікових документах (первинних і зведених) та звітності, забезпечує вживання коригувальних заходів, спрямованих на успішне виконання планів, досягнення кращих результатів господарювання.

Дані статистичного обліку, які містять кількісні показники, що характеризують масові явища та процеси, використовуються для поглибленого вивчення і осмислення взаємозв'язків, виявлення економічних закономірностей.

Оперативний облік і звітність сприяють більш оперативному в порівнянні зі статистичним або бухгалтерським обліком забезпеченню аналізу необхідними даними (наприклад, про виробництво й відвантаження продукції, про стан виробничих запасів) і тим самим створюють умови для підвищення ефективності аналітичних досліджень.

До **не облікових джерел інформації** відносяться документи, які регулюють господарську діяльність, а також ті, що не увійшли раніше до розгляду. До них відносяться:

1. Офіційні документи, якими зобов'язаний користуватися суб'єкт господарювання в своїй діяльності: закони України, укази президента, постанови уряду і місцевих органів влади, накази вищих органів керування, акти ревізій та перевірок, накази й розпорядження керівників підприємства.

2. Господарсько-правові документи, такі як: договори, угоди, рішення арбітражу і судових органів, рекламації.

3. Рішення загальних зборів колективу, ради трудового колективу підприємства в цілому або окремих його відділів.

4. Матеріали вивчення передового досвіду, отримані з різних джерел інформації (інтернет, радіо, телебачення, газети, журнали, інформаційні бюлетені і таке інше).

5. Технічна й технологічна документація.

6. Матеріали спеціальних обстежень стану виробництва на окремих робочих місцях (хронометраж, фотографія і тому подібне).

7. Усна інформація, що отримана під час зустрічей з членами свого колективу або представниками інших підприємств тощо.

Стосовно об'єкта дослідження інформація буває внутрішньою і зовнішньою. Система внутрішньої інформації – це дані статистичного, бухгалтерського, оперативного обліку і звітності, планові дані, нормативні дані, розроблені на підприємстві. Система зовнішньої інформації – це дані статистичних збірників, періодичних і спеціальних видань, конференцій, ділових зустрічей, офіційні, господарсько-правові документи.

Стосовно предмета дослідження інформація ділиться на основну і допоміжну, необхідну для більш повної характеристики досліджуваної предметної області.

За періодичністю надходження аналітична інформація ділиться на регулярну та епізодичну. До джерел регулярної інформації відносяться планові та облікові дані. Епізодична інформація формується по мірі необхідності, наприклад відомості про нового конкурента.

Регулярна інформація, в свою чергу, класифікується на:

– постійну, що зберігає свої значення тривалий час (коди, шифри, план рахунків бухгалтерського обліку та ін.);

– умовно-постійну, що зберігає свої значення протягом певного періоду часу (показники плану, нормативи);

– змінну, що характеризує часту змінюваність подій (звітні дані про стан аналізованого об'єкта на певну дату).

Відносно процесу обробки інформацію можна віднести до первинної (дані первинного обліку, інвентаризацій, обстежень) та вторинної, що пройшла певну стадію обробки і перетворень (звітність, дані статистичних збірників тощо).

До інформаційного забезпечення управління економічною безпекою підприємства пред'являється ряд вимог. Це аналітичність інформації, її об'єктивність, єдність, оперативність та раціональність.

Зміст першої вимоги полягає в тому, що вся система економічної інформації, незалежно від джерел надходження, повинна відповідати потребам аналізу, тобто забезпечувати надходження даних саме про ті напрямки діяльності і з тією деталізацією, яка потрібна аналітику для всебічного вивчення економічних явищ і процесів, виявлення впливу основних факторів і визначення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва.

Тому, вся система інформаційного забезпечення управління економічною безпекою повинна постійно вдосконалюватись. Це є очевидним в сьогоднішній практиці організації обліку, плануванні й статистичній

звітності на підприємстві, де постійно переглядаються форми документів, їхній зміст, організація документообігу, з'являються принципово нові форми накопичення й зберігання даних.

Економічна інформація повинна достовірно й об'єктивно відображати досліджувані явища та процеси. Інакше висновки, зроблені за результатами аналізу, не будуть відповідати дійсності, а пропозиції не лише не принесуть користі підприємству, але й можуть виявитися шкідливими.

Наступна вимога стосується організації інформаційного потоку. Це єдність інформації, що надходить з різних джерел (планового, облікового і не облікового характеру). З цього принципу випливає необхідність усунення відособленості та дублювання різних джерел інформації. Це означає, що кожне економічне явище, кожен господарський акт повинні реєструватися тільки один раз, а отримані результати можуть використовуватись в обліку, плануванні, управлінні та контролі за станом економічної безпеки.

Ефективність управління може бути забезпечена тільки тоді, коли існує можливість оперативного втручання в процес господарської діяльності, відповідно до його результатів. Це означає, що інформація повинна надходити до аналітика якнайшвидше. В цьому і полягає сутність ще однієї вимоги до інформації – оперативності. Підвищення оперативності інформації досягається застосуванням новітніх інформаційних технологій.

Нарешті, система інформації повинна бути раціональною (ефективною), тобто потребувати мінімальних витрат на збір, зберігання та користування нею.

З однієї сторони, для комплексного аналізу будь-якого економічного явища або процесу потрібна різнобічна інформація. За її відсутності аналіз буде неповним. З іншої сторони, надлишок інформації подовжує процес її пошуку, збору та прийняття рішень. З даної вимоги випливає необхідність вивчення корисності інформації і на цій основі вдосконалення інформаційних потоків, шляхом усунення зайвих даних й додавання необхідних.

Таким чином, інформаційне забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства повинне формуватись та удосконалюватись, відповідно до перерахованих вище вимог, що є необхідною умовою підвищення його дієвості та ефективності.

Не менш важливе значення в прийнятті рішень має методичне забезпечення. Від того, які методики управління використовуються на підприємстві, залежить результативність його діяльності. Особливе значення має розробка власних, або адаптація існуючих інформаційних систем до потреб бізнесу, що дозволяють оперативно й комплексно досліджувати результати господарської діяльності з використанням економіко-математичних методів та моделей.

Тема 3. Аналіз економічної безпеки формування та ефективності використання капіталу на підприємстві

План

1. Аналіз економічної безпеки джерел формування та розміщення капіталу підприємства
2. Аналіз економічної безпеки ефективності та інтенсивності використання капіталу

3.1. Аналіз економічної безпеки джерел формування та розміщення капіталу підприємства

Результати в будь-якій сфері бізнесу залежать від наявності й ефективності використання фінансових ресурсів, що забезпечують життєдіяльність суб'єкту господарювання. Тому турбота про фінанси в умовах ринкової економіки має першорядне значення.

Професійне управління фінансами неминуче вимагає глибокого аналізу, що дозволяє більш точно оцінити невизначеність ситуації за допомогою сучасних кількісних методів дослідження. В зв'язку з цим істотно зростає пріоритетність і роль фінансового аналізу у забезпеченні економічної безпеки підприємства, факторів його формування з метою оцінки ступеня фінансових ризиків і прогнозування рівня прибутковості капіталу. Розрізняють:

– внутріфірмовий аналіз – це процес дослідження механізму формування, розміщення і використання капіталу з метою пошуку резервів зміцнення фінансового стану, підвищення прибутковості і нарощування власного капіталу суб'єкта господарювання, проводиться на рівні підприємства;

– зовнішній аналіз представляє собою процес дослідження фінансового стану суб'єкта господарювання з метою прогнозування ступеня ризику інвестування капіталу і рівня його прибутковості, проводиться на рівні зовнішнього інвестора або експерта.

Управління економічною безпекою передбачає:

1. Оцінку майнового стану та структури капіталу:
 - аналіз джерел формування капіталу;
 - аналіз розміщення капіталу.
2. Оцінку ефективності та інтенсивності використання капіталу.
 - аналіз рентабельності (прибутковості) капіталу;
 - аналіз обіговості капіталу.
3. Оцінку фінансового стану підприємства:
 - аналіз фінансової стабільності;
 - аналіз ліквідності та платоспроможності.
4. Оцінку ймовірності банкрутства суб'єкту господарювання.

В умовах ринкової економіки ці питання висувуються на перший план. Різко підвищується значимість фінансових ресурсів, за допомогою яких здійснюється формування оптимальної структури і нарощування виробничого

потенціалу підприємства, а також фінансування поточної господарської діяльності. Від того, яким капіталом розпоряджається суб'єкт господарювання, наскільки оптимальна його структура, наскільки доцільно він трансформується в основні і оборотні фонди, залежать фінансове благополуччя підприємства і результати його діяльності. Тому аналіз джерел формування та розміщення капіталу, як основного фактору економічної безпеки, має винятково важливе значення.

В процесі аналізу джерел формування капіталу необхідно:

1. Вивчити склад, структуру і динаміку джерел формування капіталу підприємства;
2. Встановити фактори зміни його величини;
3. Визначити вартість окремих джерел капіталу, його середньозважену ціну, встановити фактори зміни останньої;
4. Оцінити зміни, що відбулися у пасиві балансу з погляду підвищення рівня фінансової стійкості підприємства;
5. Обґрунтувати оптимальний варіант співвідношення власного й позикового капіталу тощо.

Основними джерелами інформації для аналізу формування і розміщення капіталу підприємства є:

- бухгалтерський баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал.

Бухгалтерський баланс – це спосіб узагальненого відбиття у вартісній оцінці стану господарських засобів підприємства (активів) і джерел їхнього формування (пасивів) на певну дату.

Господарські засоби в активі балансу групуються за основними напрямками використання: необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів.

Пасив балансу представлений: власним капіталом, забезпеченням наступних витрат і платежів, довгостроковими й поточними зобов'язаннями, доходами майбутніх періодів тощо.

Капітал – це джерела фінансування основної, інвестиційної та фінансової діяльності, які здійснює суб'єкт господарювання з метою одержання прибутку.

Капітал може формуватися як за рахунок власних (внутрішніх), так і за рахунок позикових (зовнішніх) джерел.

Власний капітал є основним джерелом фінансування і складається з статутного, пайового, додатково вкладеного, резервного, неоплаченого та вилученого капіталу, а також нерозподіленого прибутку (непокритого збитку).

Статутний капітал – це сума коштів засновників для забезпечення статутної діяльності. На державних підприємствах – це вартість майна, закріпленого державою за підприємством на правах повного господарського ведення; на акціонерних підприємствах – номінальна вартість акцій; для товариств із обмеженою відповідальністю – сума часток власників і т.п.

Пайовий капітал – це сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

Додатковий вкладений капітал – для акціонерних товариств це сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість. Інші підприємства відображають у цій статті суму капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал.

У іншому додатковому капіталі відображаються сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Резервний капітал – створюється відповідно до законодавства або відповідно до установчих документів для страхування підприємницької діяльності за рахунок нерозподіленого прибутку. Він призначений для покриття кредиторської заборгованості при припиненні діяльності, для виплати дивідендів по привілейованих акціях, на покриття збитків і т.п.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) відображається або сума нерозподіленого прибутку, або сума непокритого збитку (в дужках). Нерозподілений прибуток є джерелом формування оборотних активів до моменту її капіталізації або споживання на індивідуальні та колективні потреби членів трудового колективу.

В статті неоплаченого капіталу відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Ця сума наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

Вилучений капітал – для господарських товариств відображає фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу наводиться в дужках і підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

У складі забезпечень наступних витрат і платежів, що прирівнюються до власного капіталу, відображаються нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел.

Позиковий капітал формується за рахунок довгострокових та поточних зобов'язань, у склад яких можуть входити кредити банків, відстрочені податкові зобов'язання, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інші фінансові зобов'язання.

Потрібно враховувати, що фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідно для нього, особливо в тих випадках, коли виробництво має сезонний характер. Тоді в окремі періоди часу на розрахунковому рахунку будуть накопичуватися значні вільні грошові кошти, а в інші – їх буде бракувати. Якщо, до того ж, ціни на зовнішні фінансові ресурси невисокі, а підприємство може забезпечити більш високий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж платить за кредитні ресурси, то,

залучаючи позикові кошти, воно може підвищити рентабельність власного капіталу.

У той же час якщо діяльність підприємства фінансується в основному за рахунок короткострокових зобов'язань, то його фінансове становище й економічна безпека будуть нестійкими, тому що з капіталом короткострокового використання необхідна постійна оперативна робота, спрямована на контроль за своєчасним їхнім поверненням і залученням в оборот на нетривалий час іншого капіталу.

Фінансове становище підприємства залежить від того, наскільки оптимальним є співвідношення власного й позикового капіталу. З цією метою проводиться горизонтальний та вертикальний аналіз пасиву балансу.

Для аналізу кредиторської заборгованості, розраховують середню тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства ($T_{кз}$):

$$T_{кз} = \frac{\text{Середні залишки кредиторської заборгованості} \times \text{Дні періоду}}{\text{Сума погашеної кредиторської заборгованості за період}} \quad (1)$$

Аналізуючи кредиторську заборгованість, необхідно враховувати, що джерелом її покриття є дебіторська заборгованість. Тому необхідно по можливості зрівнювати суму дебіторської та кредиторської заборгованості по строках погашення

Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це свідчить про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість. Якщо строки погашення дебіторської і кредиторської заборгованості не збігаються, це може викликати незбалансованість грошових потоків.

Власний та позиковий капітал, як і інші фактори виробництва, має свою вартість, тобто ціну, яку підприємство платить за його залучення з різних джерел.

Ціна капіталу, що перевищує рентабельність операційної діяльності, приводить до «проїдання» капіталу і банкрутству підприємства.

Показник вартості позикового капіталу використовується для оцінки ефекту фінансового левериджу, що показує приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів тощо.

Оскільки, як ми бачили, капітал підприємства формується за рахунок різних джерел, в ході аналізу необхідно оцінити кожне з них і провести порівняльний аналіз їхньої вартості. Загальною формулою для розрахунку ціни капіталу (C_K) є наступна:

$$C_K = \frac{\text{Витрати за користування капіталом}}{\text{Обсяг залученого капіталу}} \times 100\% \quad (2)$$

Наприклад, ціна власного капіталу підприємства (C_{BK}) у звітному періоді, відповідно до формули (2) буде визначатись як:

$$C_{BK} = \frac{\text{Сума чистого прибутку, виплачена власникам}}{\text{Середньорічний обсяг власного капіталу}} \times 100\% \quad (3)$$

Або, ціна позикового капіталу у вигляді банківських кредитів (C_{Kp}):

$$C_{Kp} = \frac{\text{Сума випланих відсотків за кредит}}{\text{Кошти, залучені з допомогою кредиту}} \times 100\% \quad (4)$$

Припустимо, що підприємство бере кредит у розмірі 750000 грн. на 1 рік під 18% річних. Відсотки по кредиту банк бере авансом і вимагає відразу забезпечення кредиту в розмірі 10% від його суми. Визначити ціну кредиту.

Розрахуємо суму коштів, мобілізованих з допомогою кредиту:

- номінальна сума кредиту – 750000 (грн.);
- виплата відсотків по кредиту – $750000 \times 18\% = 135000$ (грн.);
- забезпечення кредиту, внесене на депозитний рахунок у банку – $750000 \times 10\% = 75000$ (грн.);
- залучені кошти – $750000 - 135000 - 75000 = 540000$ (грн.).

Таким чином, реальна ціна кредиту буде становити $C_{Kp} = \frac{135000}{540000} \times 100\% = 25\%$. Отже, дійсна ціна кредиту перевищує зазначену в договорі.

Якщо відсотки за кредит включаються в собівартість продукції, то реальна вартість кредиту знижується на рівень податку на прибуток. При ставці податку на прибуток у 25% ціна кредиту з урахуванням податкового коректору ($K_{\text{податк}}$) складе:

$$C_{Kp, \text{Податк}} = C_{Kp} \times (1 - K_{\text{податк}}) = 25\% \times (1 - 0,25) = 18,75\% \quad (5)$$

Визначивши індивідуальну вартість кожного кредиту, розраховують середню ціну кредитних ресурсів:

$$\overline{C_{Kp}} = \frac{\text{Сума нарахованих відсотків за кредити в поточному періоді}}{\text{Середньорічна сума залучених кредитних коштів}} \times 100\% \quad (6)$$

Вартість внутрішньої кредиторської заборгованості прирівнюється нулю, тому що підприємство не несе ніяких витрат по обслуговуванню цього боргу.

Середня ціна всього капіталу підприємства ($\overline{C_{Kp}}$) визначається за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$\overline{C_{Kp}} = \sum (y_{\partial_i} \times C_i) \quad (7)$$

де U_i – питома вага i -ого виду залученого капіталу в його загальному обсязі;

C_i – ціна i -ого виду залученого капіталу.

Одним з найбільш складних завдань забезпечення фінансово-економічної безпеки є оптимізація структури капіталу з метою вибору найбільш ефективної пропорції між його вартістю, прибутковістю та фінансовою стійкістю підприємства.

Фінансово-економічна безпека підприємства та його стабільність в значній мірі залежать від того, яким майном володіє підприємство, які активи сформовані за рахунок вкладеного капіталу і який дохід вони йому приносять.

Відомості про використання капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства, вказуються в активі балансу. Кожному виду капіталу відповідає певна стаття балансу. За цими даними можна встановити, які зміни відбулися в активах підприємства, яку частину становлять необоротні, а яку оборотні кошти, в тому числі в сфері виробництва та обігу.

Розрізняють декілька ознак, за якими можна проводити групування статей активу балансу:

1. За ступенем ліквідності (швидкість перетворення в готівку) – довгострокові (необоротні активи, розділ 1 та 3), короткострокові (оборотні активи, розділ 2).
2. За використанням:
 - у внутрішньому обороті,
 - у зовнішньому обороті (дебіторська заборгованість, довгострокові та короткострокові фінансові вкладення, кошти на рахунках у банку).
3. За формою функціонування:
 - грошова (монетарні активи) – статті балансу, що відображають кошти і зобов'язання в поточній грошовій оцінці (грошові кошти, депозити, короткострокові фінансові вкладення, кошти в розрахунках);
 - матеріальна (немонетарні активи) – статті балансу, що відображають господарські кошти в матеріальній формі (основні засоби, незавершене капітальне будівництво, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція тощо).

В період інфляції знаходження активів в грошовій формі приводить до зниження їхньої купівельної спроможності, тому що ці статті не переоцінюються у зв'язку з інфляцією. Реальна вартість немонетарних активів змінюється із часом і зміною цін.

Розміщення коштів підприємства має велике значення в фінансовій діяльності та підвищенні її ефективності. Від того, які інвестиції вкладені в основні та оборотні кошти, скільки їх перебуває в сфері обігу і виробництва, у грошовій та матеріальній формі, наскільки оптимально їхнє співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої та фінансової діяльності. Якщо існуючі виробничі потужності підприємства використовуються недостатньо повно через відсутність матеріальних ресурсів, це негативно позначається на

фінансовому становищі підприємства. Те ж саме відбувається, якщо створені зайві виробничі запаси не можуть бути швидко перероблені на наявних виробничих потужностях. У підсумку сповільнюється оборотність капіталу і як слідство, погіршується фінансовий стан підприємства.

В процесі аналізу активів підприємства в першу чергу варто вивчити динаміку активів, зміни в їхньому складі та структурі, табл. 1.

Таблиця 1

Горизонтальний та вертикальний аналіз активу балансу

Активи підприємства	Сума, тис. грн.				Структура, %		
	На початок року	На кінець року	Абсолютна зміна	Темп приросту, %	На початок року	На кінець року	Зміна
Необоротні активи	35700	37600	1900	5,3%	44,6%	43,7%	-0,9%
Оборотні активи	44300	48400	4100	9,3%	55,4%	56,3%	0,9%
Разом	80000	86000	6000	7,5%	100,0%	100,0%	–
У тому числі:							
Монетарні активи	30500	34200	3700	12,1%	38,1%	39,8%	1,6%
Немонетарні активи	49500	51800	2300	4,6%	61,9%	60,2%	-1,6%

Горизонтальний аналіз активів підприємства показує, що абсолютна їхня сума за звітний рік зросла на 6000 тис. грн., або на 7,5%. Якщо виключити вплив інфляції, що становив протягом року 8,9% можна зробити висновок, що підприємство дещо скорочує свій економічний потенціал.

Оцінка ділової активності підприємства проводиться з допомогою аналізу співвідношень темпів зростання основних показників, які повинні задовольняти наступній нерівності:

$$100\% < T_{акт} < T_{рп} < T_{п} \quad (8)$$

де $T_{акт}$ – темп росту сукупних активів;

$T_{рп}$ – темп росту обсягів реалізації продукції;

$T_{п}$ – темп росту прибутку.

Наведена нерівність називається «золотим» правилом економіки підприємства.

Перша нерівність ($100\% < T_{акт}$) говорить про те, що підприємство нарощує свій економічний потенціал і масштаби діяльності.

Друга нерівність ($T_{акт} < T_{рп}$) свідчить про те, що обсяг реалізації продукції зростає швидше економічного потенціалу підприємства, тобто підвищується ефективність використання ресурсів.

Третя нерівність ($T_{PI} < T_{II}$) означає, що прибуток підприємства зростає швидше обсягу реалізації продукції і сукупного капіталу внаслідок позитивного ефекту операційного важеля.

Вертикальний аналіз активів балансу відображає частку кожної статті в загальній валюті балансу (підсумку). Він дозволяє визначити структурні зміни по кожному виду активів.

Дані табл. 1 свідчать про те, що структура активів істотно не змінилася: частка основного капіталу зменшилась на 0,9%, а оборотного, відповідно збільшилась. Це призвело до зміни співвідношення оборотних активів до необоротних з 1.24 до 1.29, що буде сприяти прискоренню обіговості сукупного капіталу.

Також треба звернути увагу, що значну питому вагу в загальній валюті балансу займають монетарні активи. Якщо монетарні активи перевищують монетарні пасиви, то у випадку інфляції підприємство зазнає фінансових втрат через знецінювання цього виду активів.

Якщо ж сума монетарних пасивів (кредити банку, кредиторська заборгованість тощо) перевищують суму монетарних активів, то через знецінювання боргів завдяки інфляції відбувається збільшення доходу підприємства.

В процесі подальшого аналізу необхідно більш детально вивчити склад, структуру та динаміку основного та оборотного капіталу.

Необоротні активи. Необоротні активи (основний капітал) – це вкладення коштів з довгостроковими цілями в нерухомість, основні виробничі фонди, незавершене капітальне будівництво, спільні підприємства, нематеріальні активи тощо. Вони переносять свою вартість на собівартість виробленої продукції не відразу, а поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

В процесі аналізу необоротних активів, вивчається їхня динаміка та структурні зрушення, що відбулись протягом звітного періоду, табл. 2.

Таблиця 2

Склад і динаміка необоротних активів

Необоротні активи	На початок року		На кінець року		Приріст	
	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %
Нематеріальні активи	5400	15,1%	5400	14,4%	0	-0,8%
Основні засоби	20200	56,6%	23100	61,4%	2900	4,9%
Незавершене капітальне будівництво	4500	12,6%	4700	12,5%	200	-0,1%
Довгострокові фінансові вкладення	5600	15,7%	4400	11,7%	-1200	-4,0%
Разом	35700	100,0%	37600	100,0%	1900	–

З таблиці видно, що протягом звітного періоду сума необоротних активів збільшилась на 5,3% $\left(\left(\frac{37600}{35700} - 1 \right) \times 100\% \right)$. Значно зріс обсяг основних засобів (на 4,9%).

Стану, динаміці та структурі основних засобів приділяють особливу увагу, тому що, по-перше, вони займають найбільшу питому вагу в основному капіталі, по-друге, формують виробничу потужність підприємства.

Зміну обсягу основних засобів обчислюють з використанням наступної факторної моделі:

$$OZ = \sum (K_i \times C_i) \quad (9)$$

де OZ – обсяг основних засобів;
 K_i – кількість одиниць устаткування і-ого виду;
 C_i – ціна одиниці устаткування і-ого виду.

Вплив зазначених факторів на зміну результативного показника за допомогою методу абсолютних різниць буде визначатись за формулами:

$$\Delta OZ_K = \sum (\Delta K_i \times C_{i,0}); \Delta OZ_C = \sum (K_{i,1} \times \Delta C_i) \quad (10)$$

Значну частку в складі основного капіталу можуть займати нематеріальні активи. До них відносяться патенти, ліцензії, торгівельні марки і товарні знаки, права на користування природними ресурсами, програмні продукти, нові технології, що приносять вигоду в процесі господарської діяльності.

Інвестиції в нематеріальні активи окупаються протягом певного періоду за рахунок додаткового прибутку, одержуваного підприємством в результаті їхнього використання. З розвитком ринкових відносин збільшуються розмір і частка нематеріальних активів в загальному обсязі капіталу підприємства. Також зростає економічний інтерес у підвищенні прибутковості підприємства за рахунок використання виключного права підприємства на результати інтелектуальної власності.

Об'єктами аналізу нематеріальних активів є:

- їхній обсяг та динаміка;
- структура і стан нематеріальних активів по видах, строкам корисного використання, джерелам утворення, правової захищеності;
- прибутковість і обіговість нематеріальних активів;
- ліквідність нематеріальних активів і ступінь ризику вкладень капіталу в даний вид активів тощо.

Оборотні активи. Оборотні активи складаються з грошових коштів в касі та на розрахункових рахунках підприємства, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції на складі, дебіторської заборгованості тощо. Вони одразу переносять свою вартість на собівартість виробленої продукції і займають суттєву питому вагу в загальній

валюти балансу. Це найбільш мобільна частина капіталу, від стану та раціонального використання якої багато в чому залежать результати господарської діяльності і фінансово-економічної безпеки підприємства.

Метою аналізу оборотних активів є своєчасне виявлення та усунення недоліків керування оборотним капіталом, пошук резервів підвищення інтенсивності і ефективності його використання.

Стабільність фінансового стану значною мірою залежить від оптимального розміщення коштів по стадіях процесу кругообігу: постачання, виробництво та збут продукції.

Обсяги вкладень капіталу в кожен етап кругообігу залежать від галузевих та технологічних особливостей. Так, для підприємств з матеріалоемним виробництвом необхідним є значний перерозподіл капіталу у виробничі запаси, для підприємств із тривалим циклом виробництва – у незавершене виробництво тощо.

Оборотні активи можна класифікувати за наступними ознаками:

1. За характером участі в операційному процесі:
 - оборотні активи, що перебувають у сфері виробництва (запаси);
 - оборотні активи, що перебувають у сфері обігу (дебіторська заборгованість, готівка).
2. За періодом функціонування:
 - постійна частина оборотних активів;
 - змінна частина оборотних активів.

Тобто відрізняють величину оборотних активів, що залежить і не залежить від сезонних коливань обсягів діяльності підприємства.

3. За ступенем ризику вкладення капіталу:
 - з мінімальним ризиком вкладень (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення);
 - з малим ризиком вкладень (дебіторська заборгованість за винятком безнадійної, виробничі запаси за винятком залежалих, залишки готової продукції, незавершене виробництво);
 - з високим ризиком вкладень (сумнівна дебіторська заборгованість, залежалі запаси, товарна продукція, що не користується попитом).

В процесі аналізу вивчаються зміни в наявності та структурі оборотних активів за кожною перерахованою ознакою (горизонтальний та вертикальний аналіз).

Варто мати на увазі, що незмінна структура оборотного капіталу свідчить про стабільний, добре налагоджений процес виробництва та збуту продукції. Істотні її зміни говорять про нестабільну роботу підприємства.

Великий вплив на фінансовий стан підприємства та його виробничі результати має стан матеріальних запасів. З метою забезпечення рівномірного або ритмічного виробничого процесу та збуту готової продукції запаси повинні бути оптимальними. Накопичення значного наднормованого обсягу запасів сировини та матеріалів на складі, свідчить про спад ділової активності підприємства. Це призводить до заморожування оборотного капіталу,

сповільненню його обіговості, в результаті чого погіршується фінансовий стан підприємства.

В той же час нестача запасів (сировини, матеріалів, палива) може привести до перебоїв в процесі виробництва, неповного використання виробничих потужностей, падінню обсягів випуску продукції, зростанню її собівартості та збиткам.

Тому необхідно прагнути до того, щоб виробництво вчасно та в повній мірі було забезпечено тими або іншими необхідними ресурсами.

Етапами управління запасами є:

1. Аналіз їхньої динаміки та оцінка відповідності фактичних залишків плановій потребі;
2. Оцінка періоду обіговості запасів;
3. Оперативне управління запасами;
4. Аналіз залишків готової продукції;
5. Аналіз залишків незавершеного виробництва.

Розглянемо кожний з етапів більш детально. Аналіз динаміки запасів та зміни їхнього обсягу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз факторів зміни запасів

Запас	Маса, т.		Ціна, грн.		Залишок, тис. грн.		Зміна, тис. грн.		
	Початок періоду	Кінець періоду	Початок періоду	Кінець періоду	Початок періоду	Кінець періоду	Всього	За рахунок	
								Кількості	Ціни
А	60	65	1500	2000	90	130	40	7,5	32,5
В	180	250	2600	3400	468	850	382	182	200
С	220	210	1900	2700	418	567	149	-19	168
Разом	–	–	–	–	976	1547	571	170,5	400,5

За звітний період на підприємстві залишки виробничих запасів зросли на 571 тис. грн. Ця зміна обумовлена зміною кількісного та вартісного (інфляційного) факторів. Вплив кожного з них визначається методом абсолютних різниць за формулами:

$$\Delta Z_k = (K_1 - K_0) \times C_0; \Delta Z_u = K_1 \times (C_1 - C_0) \quad (11)$$

де ΔZ_k , ΔZ_u – відповідно, зміна величини запасів за рахунок зміни їхнього фізичного обсягу та ціни;

K_0 , K_1 – відповідно, фізичний обсяг запасів на початок та кінець звітного періоду;

C_0 , C_1 – відповідно, ціна запасів на початок та кінець звітного періоду.

Дані таблиці 3 свідчать, що збільшення обсягу виробничих запасів відбулося не стільки за рахунок збільшення їхнього фізичного обсягу, скільки за рахунок зросту їхньої вартості у зв'язку з інфляцією.

Наступним етапом аналізу запасів є оцінка періоду їхньої обіговості. Період обіговості запасів (P_{O3}) дорівнює часу їхнього зберігання на складі від моменту надходження до передачі у виробництво:

$$P_{O3} = \frac{\text{Середні залишки виробничих запасів}}{\text{Обсяг витрачених запасів за період}} \times \text{Дні періоду} \quad (12)$$

Зменшення періоду обіговості свідчить про підвищення ділової активності підприємства. В той же час, уповільнення оборотності запасів може відбутися за рахунок накопичення зайвих, залежалих матеріалів, а так само за рахунок придбання додаткових запасів у зв'язку з очікуванням росту темпів інфляції і дефіциту.

Оперативне управління запасами передбачає проведення детального аналізу їхньої обіговості по кожному виду: середні залишки відповідного матеріалу діляться на норму одноденних витрат.

На багатьох підприємствах велику питому вагу в оборотних активах займає готова продукція. Збільшення залишків готової продукції на складах також приводить до тривалого заморожування оборотного капіталу.

Період обіговості готової продукції ($P_{OГП}$) характеризується тривалістю знаходження обігового капіталу в готовій продукції. Він дорівнює часу зберігання готової продукції на складі з моменту надходження з виробництва до відвантаження покупцям:

$$P_{OГП} = \frac{\text{Середні залишки готової продукції}}{\text{Обсяг відвантаженої продукції за період}} \times \text{Дні періоду} \quad (13)$$

Аналогічно вивчається період обіговості залишків незавершеного виробництва ($P_{OНВ}$):

$$P_{OНВ} = \frac{\text{Середні залишки незавершеного виробництва}}{\text{Собівартість виробленої продукції}} \times \text{Дні періоду} \quad (14)$$

Збільшення залишків незавершеного виробництва може свідчити про:

- розширення виробництва, що є допустимим;
- уповільнення оборотності капіталу у зв'язку зі збільшенням тривалості виробничого циклу, що є негативним.

Великий вплив на оборотність капіталу, а отже, і на фінансовий стан підприємства має обсяг та динаміка дебіторської заборгованості.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про:

- неефективну кредитну політику підприємства відносно покупців;
- збільшення обсягу випуску та реалізації продукції;
- неплатоспроможність та банкрутство частини покупців.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої приводить до уповільнення оборотності капіталу, зростання ризику непогашення боргів та зменшення прибутку. Тому кожне підприємство зацікавлено в скороченні строків погашення належних йому платежів.

В ході аналізу вивчається динаміка, склад, причини та строк давності утворення дебіторської заборгованості, встановлюється обсяг сумнівних боргів в розрізі кожного окремого контрагента.

Якість та ліквідність дебіторської заборгованості оцінюється наступними показниками:

- період обіговості дебіторської заборгованості ($P_{одз}$):

$$P_{одз} = \frac{\text{Середні залишки дебіторською заборгованості}}{\text{Сума погашеної дебіторською заборгованості за період}} \times \text{Дні періоду} \quad (15)$$

- доля сумнівної дебіторської заборгованості ($СДЗ_о$):

$$СДЗ_о = \frac{\text{Обсяг сумнівної дебіторською заборгованості}}{\text{Загальна сума дебіторською заборгованості}} \quad (16)$$

Ці показники порівнюють в динаміці та вивчають причини їх зростання. Позитивною динамікою є зниження значень даних показників.

- доля вексельної форми розрахунків ($B_о$):

$$B_о = \frac{\text{Сума дебіторською заборгованості, забезпеченою вексями}}{\text{Загальна сума дебіторською заборгованості}} \quad (17)$$

Оскільки вексель виступає високоліквідним активом, який може бути реалізований третій особі до настання строку його погашення, то вексельне зобов'язання має значно більшу цінність, ніж звичайна дебіторська заборгованість.

Збільшення питомої ваги отриманих векселів в загальній сумі дебіторської заборгованості свідчить про підвищення рівня її надійності та ліквідності.

Управління грошовими коштами має таке ж саме значення, як і управління запасами та станом дебіторської заборгованості. Мистецтво управління оборотними активами полягає в тому, щоб тримати на розрахункових рахунках мінімально необхідну суму грошових коштів, які необхідні для поточної операційної діяльності. Сума грошових коштів, що

необхідна добре керованому підприємству – це, по суті, страховий запас, призначений для покриття короткочасної незбалансованості грошових потоків. Оскільки кошти, перебуваючи в касі або на рахунку в банку, не приносять доходу, їхній обсяг повинен бути на рівні безпечного мінімуму.

Відповідно, зміна залишків грошових коштів на розрахункових рахунках обумовлюється незбалансованістю їхнього притоку та відтоку.

Для управління грошових потоків складається план доходів та витрат по кожному виді діяльності (операційній, інвестиційній та фінансовій) з розбивкою по місяцях.

Динаміка залишків грошових коштів аналізується за допомогою періоду знаходження оборотного капіталу в готівці ($P_{огк}$) – періоду обіговості грошових коштів:

$$P_{огк} = \frac{\text{Середні залишки грошових коштів}}{\text{Відтік грошових коштів за період}} \times \text{Дні періоду} \quad (18)$$

Таким чином, резервами підвищення ефективності діяльності підприємства на даному етапі аналізу є застосування комплексу дій для підвищення обіговості оборотних активів на кожній стадії їхнього обороту. Наступним значним резервом є оптимізація виробничого процесу та збутової діяльності підприємства з метою підвищення рівня рентабельності обороту оборотних активів.

3.2. Аналіз економічної безпеки ефективності та інтенсивності використання капіталу

Господарська діяльність в будь-якій сфері розпочинається з придбання виробничих ресурсів, організації процесу виробництва та збуту продукції. Тобто, в процесі свого використання, капітал підприємства проходить декілька стадій кругообігу: придбання основних фондів і виробничих запасів, виробництво й випуск готової продукції, реалізація готової продукції і одержання прибутку.

Чім швидше капітал підприємства зробить кругообіг, тим більшим буде обсяг випуску та реалізації продукції за однією і тією самою величиною капіталу протягом певного періоду часу. Затримка руху активів на будь-якій стадії веде до уповільнення оборотності капіталу, вимагає додаткового залучення інших джерел фінансування і може привести до погіршення фінансово-економічної безпеки.

Досягнутий в результаті прискорення оборотності позитивний ефект знаходить своє відображення в збільшенні випуску продукції без додаткового залучення фінансових ресурсів; відбувається зростання прибутку. Якщо виробництво та реалізація продукції є збитковими, то прискорення оборотності активів призведе до погіршення фінансових результатів та «проїданню» капіталу підприємства. Отже, необхідно прагнути не тільки до прискорення руху капіталу на всіх стадіях кругообігу, але й до його

максимальної віддачі, що виражається в збільшенні суми прибутку на гривню залученого капіталу.

Ефективність використання сукупного капіталу характеризується його рентабельністю, тобто відношенням суми балансового прибутку до середньорічного обсягу сукупного капіталу:

$$P_{ск} = \frac{\Pi_{\phi}}{СК} \quad (19)$$

де $P_{ск}$ – рентабельність сукупного капіталу;

Π_{ϕ} – балансовий прибуток;

$СК$ – середньорічний обсяг сукупного капіталу.

Інтенсивність використання капіталу оцінюється коефіцієнтом оборотності:

$$K_{об} = \frac{Д}{СК} \quad (20)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності сукупного капіталу;

$Д$ – доход за всіма видами діяльності.

Взаємозв'язок між показниками рентабельності сукупного капіталу та його оборотності виражається в такий спосіб:

$$P_{ск} = K_{об} \times P_n \quad (21)$$

де P_n – рентабельність продажу, що представляє собою співвідношення відношення балансового прибутку до доходу:

$$P_n = \frac{\Pi_{\phi}}{Д} \quad (22)$$

Ці показники в практиці діяльності іноземних підприємств при оцінці фінансового стану і ділової активності застосовуються в якості основних.

Розрізняють також рентабельність операційного капіталу, безпосередньо задіяного в основний (операційній) діяльності підприємства:

$$P_{ок} = \frac{\Pi_o}{K_o} \quad (23)$$

де $P_{ок}$ – рентабельність операційного капіталу;

Π_o – прибуток від основної діяльності (реалізації продукції, товарів, послуг);

K_o – капітал, задіяний в основної діяльності.

До складу операційного капіталу не включають необоротні активи неvirобничого призначення, не встановлене устаткування, залишки незавершеного капітального будівництва тощо.

В процесі аналізу ефективності та інтенсивності використання капіталу підприємства необхідно:

- визначити динаміку показників рентабельності капіталу, встановити тенденцію їхньої зміни;
- провести міжгосподарський порівняльний аналіз їхнього рівня.

При проведенні внутрішнього аналізу найбільш докладно вивчаються причини зміни рентабельності продажу. Її рівень можна збільшити за рахунок скорочення витрат або підвищення цін на продукцію. Однак зі зростанням цін можливим є зниження попиту на продукцію та, як слідство, уповільнення оборотності активів. В підсумку приріст рентабельності капіталу за рахунок зростання цін може компенсуватися зниженням його коефіцієнту оборотності і загальна прибутковість капіталу може не покращитися.

Зворотній показник до коефіцієнту оборотності капіталу називається капіталоемністю:

$$K_{емн} = \frac{1}{K_{об}} = \frac{СК}{Д} \quad (24)$$

де $K_{емн}$ – капіталоемність.

На основі коефіцієнту оборотності сукупного капіталу можна визначити тривалість періоду обороту капіталу, що вимірюється в днях:

$$П_{об} = \frac{\text{Кількість днів аналізованого періоду}}{K_{об}} \quad (25)$$

При визначенні оборотності сукупного капіталу, сума обороту повинна включати загальний дохід від всіх видів діяльності. Якщо ж розраховуються показники оборотності тільки операційного капіталу, то в розрахунок береться тільки дохід від реалізації продукції основної діяльності.

Зв'язок показників оборотності сукупного капіталу та оборотних активів має вигляд:

$$K_{об} = Уд_{ОА} \times K_{об,ОА}; \quad П_{об} = \frac{П_{об,ОА}}{Уд_{ОА}} \quad (26)$$

де $Уд_{ОА}$ – питома вага оборотних активів в загальному обсязі сукупного капіталу;

$K_{об,ОА}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

$П_{об}$ – тривалість періоду обороту сукупного капіталу;

$П_{об,ОА}$ – тривалість періоду обороту оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів представляє собою відношення загального доходу від всіх видів діяльності до середньорічного обсягу оборотних активів:

$$K_{об,ОА} = \frac{Д}{ОА} \quad (27)$$

де $ОА$ – середньорічний обсяг оборотних активів.

В процесі подальшого аналізу вивчається зміна оборотності оборотного капіталу на всіх стадіях його кругообігу. Це дозволяє простежити, на яких стадіях відбулося прискорення або уповільнення оборотності капіталу.

Тривалість періоду знаходження капіталу в окремих видах активів визначається множенням загальної тривалості обороту оборотного капіталу на питому вагу відповідних активів в загальній сумі оборотних, як на прикладі табл. 4.

Таблиця 4

Аналіз тривалості обороту оборотного капіталу

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Абсолютна зміна
Сукупний капітал, тис. грн.	80000	86000	6000
Оборотний капітал, тис. грн.	44300	48400	4100
В тому числі:			
Виробничі запаси	15000	18000	3000
Незавершене виробництво	6400	7500	1100
Готова продукція	5200	7700	2500
Дебіторська заборгованість	16000	13000	-3000
Грошові кошти	1700	2200	500
Доход від реалізації продукції, тис. грн.	158000	179000	21000
Коефіцієнт обіговості сукупного капіталу	1,98	2,08	0,11
Тривалість періоду обороту сукупного капіталу	184,81	175,36	-9,45
Питома вага оборотного капіталу в загальному обсязі сукупного	0,55	0,56	0,01
Тривалість обороту оборотного капіталу, дні	102,34	98,69	-3,65
В тому числі:			
Виробничі запаси	34,65	36,70	2,05
Незавершене виробництво	14,78	15,29	0,51
Готова продукція	12,01	15,70	3,69
Дебіторська заборгованість	36,96	26,51	-10,45
Грошові кошти	3,93	4,49	0,56

Результати розрахунків свідчать про те, що тривалість обороту оборотного капіталу скоротилась на 3,65 днів, що говорить про скорочення виробничого циклу. Це відбулось внаслідок зменшення періоду знаходження оборотних активів у дебіторській заборгованості. Проте, є й негативні

тенденції: за всіма іншими видами оборотних активів тривалість обороту зросла.

Сума вивільнених коштів з обороту у зв'язку із прискоренням оборотності капіталу або додатково залучених коштів в оборот у випадку його уповільнення визначається за формулою:

$$\Delta_{OA} = \frac{\text{Доход від реалізації продукції за звітний період}}{\text{Кількість днів в періоді}} \times \Delta P_{об,OA} \quad (28)$$

Для розглянутого прикладу будемо мати:

$$\Delta_{OA} = \frac{179000}{365} (98,69 - 102,34) = -1790 \text{ (тис. грн.)}$$

Тобто, у зв'язку з прискоренням оборотності оборотного капіталу на 3,65 дні відбулося відносне вивільнення коштів з обороту на суму 1790 тис. грн.

Основними шляхами прискорення оборотності капіталу є:

- скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок використання більш ефективних технологій;
- поліпшення організації матеріально-технічного постачання;
- прискорення процесу відвантаження продукції;
- скорочення часу знаходження коштів у дебіторській заборгованості тощо.

Аналізуючи ефективність та інтенсивність використання капіталу на підприємстві не слід недооцінювати значимість джерел його фінансування. Ефективність часткового фінансування операційної діяльності за рахунок позикового капіталу може бути оцінена з допомогою ефекту фінансового важеля (ЕФВ):

$$EФВ = (P_{ск} - Ц_{нк}) \times (1 - K_n) \times \frac{ПК}{ВК} \quad (29)$$

де $P_{ск}$ – рентабельність сукупного капіталу до сплати податків (відношення суми балансового прибутку до середньорічної суми всього капіталу), %;

$Ц_{нк}$ – середньозважена ціна позикового капіталу, %;

K_n – коефіцієнт оподаткування (ставка податку на прибуток);

$ПК$ – середньорічна сума позикового капіталу;

$ВК$ – середньорічна сума власного капіталу.

В умовах інфляції формула (29) приймає вид:

$$EФВ = \left(P_{ск} - \frac{Ц_{нк}}{1+I} \right) \times (1 - K_n) \times \frac{ПК}{ВК} + \frac{I \times ПК}{ВК} \quad (30)$$

де I – річний рівень інфляції.

Ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків збільшується величина власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів в оборот підприємства. Позитивний ЕФВ виникає в тих випадках, якщо рентабельність сукупного капіталу вища за середньозважену ціну позикових ресурсів (

$P_{ск} > Ц_{нк}$). За таких умов підприємству вигідним є збільшувати частку позикового капіталу.

В протилежному випадку ($P_{ск} < Ц_{нк}$) створюється негативний ефект фінансового важеля, в результаті чого відбувається «проїдання» власного капіталу, що може стати причиною банкрутства підприємства.

Нехай, фінансові показники діяльності підприємства наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Ефект фінансового важеля

Показник	Минулий рік	Звітний рік
Балансовий прибуток, тис. грн.	27000	29000
Сума податків на прибуток, тис. грн	6750	7250
Коефіцієнт рівня оподаткування (K_n)	0,25	0,25
Середньорічна сума активів, тис. грн.	80000	86000
Власний капітал, тис. грн.	45000	50000
Позиковий капітал, тис. грн.	35000	36000
Плече фінансового важеля (відношення позикового капіталу до власного)	0,778	0,720
Рентабельність сукупного капіталу, %	33,75	33,72
Середньозважена ціна позикових ресурсів, %	25,2	21,5
Рівень інфляції, %	16	14

Обґрунтуємо необхідність залучення позикового капіталу з допомогою ефекту фінансового важеля за формулою (4.30):

$$EФВ_0 = \left(0,3375 - \frac{0,252}{1+0,16} \right) \times (1-0,25) \times \frac{35000}{45000} + \frac{0,16 \times 35000}{45000} = 0,1945 \text{ (19,45\%);}$$

$$EФВ_1 = \left(0,3372 - \frac{0,215}{1+0,14} \right) \times (1-0,25) \times \frac{36000}{50000} + \frac{0,15 \times 36000}{50000} = 0,1882 \text{ (18,82\%)}$$

Отже, у сформованих умовах підприємству вигідно використовувати позиковий капітал.

Ефект фінансового важеля можна розраховувати не тільки в цілому за всім позиковим капіталом, але й по кожному його джерелу окремо (довгостроковим та короткостроковим кредитам банку, кредиторської заборгованості тощо). Тоді в вищенаведених формулах (4.29) та (4.30) замість середньозваженої ціни позикового капіталу ($Ц_{нк}$), треба використовувати ціну конкретного виду капіталу.

Тема 4. Фінансова стійкість підприємства, як фактор економічної безпеки

План

1. Підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства, як фактору економічної безпеки
2. Оцінка платоспроможності на основі ліквідності балансу
3. Діагностика ймовірності банкрутства суб'єкту господарювання

4.1. Підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства, як фактору економічної безпеки

В процесі постачальницької, виробничої, збутової і фінансової діяльності відбувається безперервний процес кругообігу капіталу, змінюються структура коштів і джерела їх формування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як слідство, фінансовий стан підприємства, зовнішнім проявом якого виступає платоспроможність.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким (передкризовим) й кризовим. Здатність підприємства вчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі та підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійку фінансово-економічну безпеку й навпаки.

Таким чином, фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання зберігати рівновагу активів і пасивів, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість в межах припустимого рівня ризику. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, вміти організовувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самовідтворення.

Аналіз фінансової стійкості підприємства може проводитись за наступними напрямками:

- на основі співвідношення власного та позикового капіталу;
- за функціональною ознакою;
- на основі співвідношення фінансових та не фінансових активів.

Розглянемо кожен з цих напрямків більш детально.

Оцінка фінансової стійкості підприємства на основі аналізу співвідношення власного та позикового капіталу.

Аналіз фінансової стійкості ґрунтується головним чином на відносних показниках, тому що абсолютні показники балансу в умовах інфляції дуже важко привести в порівняльний вид. В ході аналізу відносні показники аналізованого підприємства порівнюють з:

- загальноприйнятими нормативами для оцінки ступеня ризику й прогнозування можливості банкрутства;
- аналогічними даними по інших підприємствах, що дозволяє виявити сильні і слабкі сторони;

- аналогічними даними за попередні періоди для вивчення тенденцій поліпшення або погіршення фінансового стану.

Фінансова стабільність підприємства залежить від:

- оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних і позикових коштів);
- оптимальності структури активів підприємства (співвідношення основних і оборотних коштів);
- врівноваженості активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою.

Тому спочатку необхідно проаналізувати структуру джерел капіталу і оцінити ступінь фінансового ризику. Для цього розраховують наступні показники:

- коефіцієнт фінансової автономії:

$$K_a = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сукупний капітал}} \quad (1)$$

- коефіцієнт фінансової залежності:

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Сукупний капітал}} \quad (2)$$

- коефіцієнт поточної заборгованості:

$$K_{\text{пз}} = \frac{\text{Короткострокові фінансові зобов'язання}}{\text{Сукупний капітал}} \quad (3)$$

- коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (фінансової стійкості):

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгостроковий позиковий капітал}}{\text{Сукупний капітал}} \quad (4)$$

- коефіцієнт покриття боргів власним капіталом (платоспроможності):

$$K_n = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}} \quad (5)$$

- коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику):

$$K_{\text{фр}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (6)$$

Чим вищим є рівень першого, четвертого та п'ятого показників і нижчим всіх інших, тим стійкішим є фінансовий стан підприємства.

Оцінка змін, що відбуваються в структурі капіталу, може бути різною з позицій інвесторів і підприємства. Для кредиторів більш надійною є ситуація, коли доля власного капіталу підприємства значна, це виключає фінансовий ризик. Підприємства ж, як правило, зацікавлені в залученні позикових коштів з наступних причин:

- відсотки по обслуговуванню позикового капіталу розглядаються як витрати, що зменшують розмір оподаткованого прибутку;
- в результаті залучення позикового капіталу, підвищується рентабельність власного.

Нормативів співвідношення позикових і власних коштів практично не існує, тому що значну роль відіграють галузеві особливості в діяльності підприємства.

В тих галузях, де капітал обертається повільно і частка необоротних активів є високою, коефіцієнт фінансового левериджу не повинен бути високим. В інших галузях, де обіговість капіталу є високою, а частка основного капіталу низькою, він може бути значно вищим.

Проблему відсутності нормативів вирішують з допомогою наступних підходів до фінансування активів підприємства, табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до фінансування активів підприємства

Вид активу	Підходи до фінансування		
	Агресивний	Помірний	Консервативний
Необоротні активи	40% - ДПК 60% - ВК	30% - ДПК 70% - ВК	20% - ДПК 80% - ВК
Постійна частина оборотних активів	50% - ДПК 50% - ВК	20% - ДПК 80% - ВК	100% - ВК
Змінна частина оборотних активів	100% - КПК	100% - КПК	50% - ВК 50% - КПК

Де ДПК – довгостроковий позиковий капітал; ВК – власний капітал; КПК – короткостроковий позиковий капітал

Постійна частина оборотних активів – це та частина оборотних активів, яка необхідна підприємству для здійснення операційної діяльності і обсяг якої не залежить від сезонних коливань обсягу виробництва і реалізації продукції. Як правило, вона повністю фінансується за рахунок власного капіталу і довгострокових позикових коштів.

Змінна частина оборотних активів – піддається коливанням у зв'язку із сезонною зміною обсягів діяльності. Фінансується звичайно за рахунок короткострокового позикового капіталу.

Для визначення нормативних значень коефіцієнтів фінансової автономії, фінансової залежності і фінансового ризику, необхідно виходити із загальноприйнятих підходів до фінансування та фактично сформованої структури активів.

Припустимо, що на підприємстві сформована наступна структура активів:

- необоротні активи – 45%;
- постійна частина оборотних активів – 30%;
- змінна частина оборотних активів – 25%.

В цьому випадку нормативні значення відповідних коефіцієнтів будуть наступними:

- за агресивною фінансовою політикою:

$$K_a = 45\% \times 0,6 + 30\% \times 0,5 + 25\% \times 0 = 42\% ;$$

$$K_{\phiз} = 45\% \times 0,4 + 30\% \times 0,5 + 25\% \times 1 = 58\% ;$$

$$K_{\phiр} = \frac{K_{\phiз}}{K_a} = \frac{58\%}{42\%} = 1,38 .$$

- за помірною фінансовою політикою;

$$K_a = 45\% \times 0,7 + 30\% \times 0,8 + 25\% \times 0 = 55,5\% ;$$

$$K_{\phiз} = 45\% \times 0,3 + 30\% \times 0,2 + 25\% \times 1 = 44,5\% ;$$

$$K_{\phiр} = \frac{K_{\phiз}}{K_a} = \frac{44,5\%}{55,5\%} = 0,80 .$$

- за консервативною фінансовою політикою:

$$K_a = 45\% \times 0,8 + 30\% \times 1 + 25\% \times 0,5 = 78,5\% ;$$

$$K_{\phiз} = 100\% - 78,5\% = 21,5\% ;$$

$$K_{\phiр} = \frac{K_{\phiз}}{K_a} = \frac{21,5\%}{78,5\%} = 0,27 .$$

Найбільш узагальнюючим показником серед розглянутих вище є коефіцієнт фінансового ризику. Всі інші показники тією чи іншою мірою визначають його величину.

Оцінка фінансової стійкості підприємства за функціональною ознакою.

Найбільш повно фінансова стійкість підприємства може бути розкрита на основі вивчення рівноваги між статтями активу і пасиву балансу.

Фінансова рівновага (збалансованість активів і пасивів) може бути розглянута з позиції двох взаємодоповнюючих підходів:

1. Майновий підхід – виходить з позиції кредиторів. Припускає збалансованість активів і пасивів балансу по строках і здатність підприємства вчасно погашати свої борги (ліквідність балансу).
2. Функціональний підхід – виходить з позиції керівництва підприємства, що заснована на функціональній рівновазі між джерелами капіталу і їхнім використанням в основних видах господарської діяльності (інвестиційна, операційна, фінансова тощо).

Збалансованість притоку та відтоку коштів можливо забезпечити за умови врівноваженості активів і пасивів по строках використання та по видах господарської діяльності. Звідси фінансова рівновага активів і пасивів балансу лежить в основі оцінки фінансової стійкості підприємства, його ліквідності та платоспроможності.

Схематично взаємозв'язок активів і пасивів балансу можна представити у вигляді наступної схеми, рис. 1.

Необоротні активи	Довгостроковий позиковий капітал
	Власний капітал
Оборотні активи	Короткострокові зобов'язання

Рис. 1 Джерела фінансування активів

Відповідно до цієї схеми основним джерелом фінансування необоротних активів, як правило, є власний і довгостроковий позиковий капітал. Оборотні активи формуються як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок короткострокових позикових коштів. Бажано, щоб вони були наполовину сформовані за рахунок власного, а наполовину – за рахунок позикового капіталу. Тоді забезпечується гарантія погашення зовнішнього боргу і оптимальне значення коефіцієнта ліквідності, на рівні близькому до 2.

Обсяг власного капіталу, вкладеного в необоротні активи (BK_{HA}) визначається різницею необоротних активів та довгострокового позикового капіталу:

$$BK_{HA} = \text{Необоротні активи} - \text{Довгостроковий позиковий капітал} \quad (7)$$

Доля власного капіталу у формуванні необоротних активів ($d(BK_{HA})$) визначається за формулою:

$$d(BK_{HA}) = \frac{\text{Необоротні активи} - \text{Довгостроковий позиковий капітал}}{\text{Необоротні активи}} \quad (8)$$

Обсяг власного капіталу, вкладеного в оборотні активи визначається різницею між величиною власного капіталу та прирівнюваних до нього коштів (розділи 1, 2 та 5 пасиву балансу) та власним капіталом, вкладеного в необоротні активи:

$$BK_{OA} = \text{Власний капітал та прирівнювані до нього кошти} - BK_{HA} \quad (9)$$

Важливим показником стабільності фінансового стану підприємства є забезпеченість його матеріальних оборотних коштів плановими джерелами фінансування:

- абсолютна стійкість фінансового стану досягається, якщо запаси і витрати (Z) менші за суму планових джерел їхнього формування (D_{nl}), тобто $Z < D_{nl}$;
- нормальна стійкість, за якої гарантується платоспроможність підприємства має місце, якщо $Z = I_{nl}$;

- нестійкий (передкризовий) стан, за якого порушується платіжний баланс, але зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок залучення тимчасово вільних джерел коштів (D_e) в оборот підприємства, тобто $Z = D_{nl} + D_e$;
- кризовий фінансовий стан, за якого виконується нерівність $Z > I_{nl} + I_e$.

Стабільність фінансового стану може бути підвищена шляхом прискорення оборотності обігового капіталу, обґрунтованого зменшення запасів і витрат (до нормативу), поповнення власного оборотного капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел тощо.

Оцінка фінансової стійкості підприємства, за співвідношенням фінансових і не фінансових активів.

Одна з концепцій оцінки фінансової стійкості підприємства виходить з класифікації його активів на фінансові та не фінансові і їхнього порівняння з власним та позиковим капіталом.

Класифікація активів:

1. Фінансові:

- мобільні – високоліквідні активи (грошові кошти та легко реалізуємі короткострокові фінансові вкладення);
- немобільні – довгострокові фінансові вкладення, всі види дебіторської заборгованості, термінові депозити.

2. Не фінансові:

- довгострокові – основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво;
- оборотні – запаси.

Не фінансові активи разом з немобільними фінансовими активами представляють собою немобільні активи. Сума всіх фінансових та не фінансових оборотних активів є ліквідними активами.

Відповідно до даної концепції, фінансова рівновага і стабільність фінансового становища досягаються у випадку, якщо не фінансові активи покриваються власним капіталом, а фінансові – позиковим.

Запас стійкості збільшується в міру перевищення власного капіталу над не фінансовими активами, або в міру перевищення фінансових активів над позиковим капіталом.

Відповідно до цього, виділяють наступні види фінансової стійкості підприємства:

1. Абсолютна платоспроможність – мобільні фінансові активи перевищують обсяг всіх зобов'язань;
2. Достатня стабільність (гарантована платоспроможність) – мобільні фінансові активи менші за всі зобов'язання, але сума всіх фінансових активів більше за них;
3. Фінансова рівновага (гарантована платоспроможність) – власний капітал дорівнює не фінансовим активам, а фінансові активи дорівнюють всім зобов'язанням;

4. Припустима фінансова напруженість (потенційна платоспроможність) – власний капітал перевищує довгострокові не фінансові активи, але менший всієї суми не фінансових активів;
5. Зона ризику (втрата платоспроможності) – власний капітал менший за довгострокові не фінансові активи.

Відповідно до наведеної схеми, визначимо вид фінансової стійкості підприємства за даними табл. 2.

Таблиця 2

Дані для оцінки фінансової стійкості підприємства

Актив	На кінець періоду, тис. грн.	Пасив	На кінець періоду, тис. грн.
Не фінансові активи:	61400	Власний капітал	50000
Довгострокові	31000		
Оборотні	30400		
Фінансові активи:	30000	Позиковий капітал	41400
Немобільні	18500		
Мобільні	11500		
Баланс	91400	Баланс	91400

На аналізованому підприємстві власний капітал (50000 тис. грн.) перевищує довгострокові не фінансові активи (31000 тис. грн.), але менший всієї суми не фінансових активів (61400 тис. грн.). Отже, його фінансовий стан оцінюється як припустима фінансова напруженість (потенційна платоспроможність).

4.2. Оцінка платоспроможності на основі ліквідності балансу

Одним з показників, що характеризують фінансове становище підприємства є його платоспроможність, тобто можливість наявними грошовими ресурсами вчасно погашати свої платіжні зобов'язання.

Оцінка платоспроможності по балансу здійснюється на основі характеристики ліквідності оборотних активів, що визначається часом, необхідним для перетворення їх у грошові кошти. Чим менше потрібно часу для інкасації даного виду активу, тим вищим є рівень його ліквідності.

Таким чином, ліквідність балансу – це можливість суб'єкта господарювання перетворювати існуючі активи в готівкову форму і погашати свої поточні платіжні зобов'язання; ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у готівкову форму відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.

Таким чином, ліквідність – це спосіб підтримки платоспроможності.

У той же час, ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і перспективний. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі можливості в майбутньому, і навпаки.

Ліквідність підприємства – це більш загальне поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу припускає пошук засобів фінансування тільки за

рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів). Але підприємство може залучити позикові кошти ззовні, якщо в нього є відповідний імідж у діловому світі і досить високий рівень інвестиційної привабливості.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні активів, згрупованих за ступенем погіршення ліквідності із зобов'язаннями по пасиву, які групуються за ступенем терміновості їхнього погашення.

Класифікація активів за рівнем ліквідності:

1. Група А1 – складається з абсолютно ліквідних активів:
 - грошові кошти;
 - короткострокові фінансові вкладення.
2. Група А2 – швидко реалізовані активи:
 - готова продукція;
 - товари відвантажені;
 - дебіторська заборгованість, платежі за яку очікуються протягом 12 місяців.
3. Група А3 – повільно реалізовані активи:
 - сировина та матеріали;
 - незавершене виробництво;
 - довгострокова дебіторська заборгованість;
 - витрати майбутніх періодів.
4. Група А4 – складно реалізовані активи:
 - основні фонди;
 - нематеріальні активи;
 - довгострокові фінансові вкладення;
 - незавершене будівництво.
5. Група А5 – неліквідні активи:
 - безнадійна дебіторська заборгованість;
 - морально застарілі матеріальні цінності, що неможливо використати в процесі господарської діяльності;
 - витрати майбутніх періодів.

Відповідно на 5 груп розбиваються й зобов'язання підприємства.

Класифікація пасивів за рівнем ліквідності:

1. Група П1 – найбільш термінові зобов'язання:
 - короткострокова кредиторська заборгованість;
 - кредити банку, строки повернення яких наступили.
2. Група П2 – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку);
3. Група П3 – довгострокові кредити банку й позики;
4. Група П4 – власний (акціонерний) капітал, що постійно перебуває в розпорядженні підприємства;
5. Група П5 – доходи майбутніх періодів, які передбачається одержати в перспективі.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо одночасно виконуються наступні співвідношення:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4; A5 \leq П5 \quad (10)$$

Вивчення співвідношень цих груп активів і пасивів протягом кількох періодів дозволяє встановити тенденції зміни в структурі балансу і його ліквідності.

При цьому варто враховувати ризик недостатньої ліквідності, коли бракує високоліквідних коштів для погашення зобов'язань, і ризик зайвої ліквідності, коли через надлишок високоліквідних активів, які, як правило, є низько доходними, відбувається втрата прибутку для підприємства.

Поряд з абсолютними показниками ліквідності, розраховують наступні відносні показники:

- коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття боргів) – представляє інтерес як для керівництва підприємства, так і для інвесторів:

$$K_{пл} = \frac{\text{Обігові активи} - \text{Видатки майбутніх періодів}}{\text{Короткостр. зобов'язання} - \text{Доходи майбутніх періодів} - \text{Майбутні видатки, платежі}} \quad (11)$$

Перевищення обігових активів над короткостроковими фінансовими зобов'язаннями забезпечує резервний запас для компенсації збитків, які може понести підприємство.

Чим більшим є значення даного коефіцієнта, тим більшою є впевненість кредиторів в тому, що боргові зобов'язання будуть своєчасно погашені.

Обґрунтувати загальну величину даного показника практично неможливо, тому що вона залежить від сфери діяльності, тривалості виробничо-комерційного циклу.

На практиці встановлено наступний мінімальний рівень даного показника: для промислових підприємств – 1,7; сільськогосподарських підприємств – 1,5; будівельних організацій – 1,2; транспорту – 1,3; торгівлі – 1,0.

- коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності – представляє інтерес як для керівництва підприємства, так і для банків-позичальників:

$$K_{тл} = \frac{\text{Грошові кошти, короткостр. фін. вкладення та дебіторська заборгованість}}{\text{Короткострокові фінансові зобов'язання підприємства}} \quad (12)$$

До короткострокової дебіторської заборгованості в цьому випадку відносять заборгованість, платежі за якою очікуються протягом 12 місяців. Нормативне значення коефіцієнта становить 0,7 – 1.

Однак, в деяких випадках таке значення коефіцієнта може виявитися недостатнім, коли більшу частку ліквідних коштів становить дебіторська заборгованість, яку важко вчасно стягнути. В таких випадках значення коефіцієнта термінової ліквідності повинно бути більшим.

Якщо ж в складі оборотних активів значну частку займають кошти і їхні еквіваленти (цінні папери), то це співвідношення може бути меншим.

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (норма грошових резервів) – становить інтерес як для керівництва підприємства, так і для постачальників сировини та матеріалів:

$$K_{ал} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Короткострокові фінансові вкладення}}{\text{Короткострокові фінансові зобов'язання підприємства}} \quad (13)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок наявної готівки.

Чим більшим є величина даного коефіцієнта, тим більш гарантованим є погашення боргів підприємством. Однак і при невеликому його значенні підприємство може бути завжди платоспроможним, якщо зуміє збалансувати й синхронізувати приплив та відтік грошових коштів за обсягом та строком.

Якщо коефіцієнт поточної ліквідності є меншим за нормативне значення, але намітилася тенденція його росту, то визначається коефіцієнт відновлення платоспроможності ($K_{відн}$) за період, що дорівнює шести місяцям:

$$K_{відн} = \frac{K_{нл,1} + \frac{6}{T} \times (K_{нл,1} - K_{нл,0})}{K_{нл,норм}} \quad (14)$$

де $K_{нл,1}$, $K_{нл,0}$ – відповідно, фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності наприкінці і на початку звітного періоду;

$K_{нл,норм}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності;

T – тривалість звітного періоду, місяців.

Якщо $K_{відн} > 1$, то в підприємства є реальна можливість відновити свою платоспроможність протягом 6 місяців; якщо ж $K_{відн} < 1$, то найближчим часом відновити платоспроможність не вдасться.

В випадку, якщо $K_{нл,1} > K_{нл,норм}$, але намітилася тенденція його зниження, розраховують коефіцієнт втрати платоспроможності ($K_{втр}$) за період, рівний трьом місяцям:

$$K_{втр} = \frac{K_{нл,1} + \frac{3}{T} \times (K_{нл,1} - K_{нл,0})}{K_{нл,норм}} \quad (15)$$

Якщо $K_{втр} > 1$, то підприємство має реальну можливість зберегти свою платоспроможність протягом трьох місяців, і навпаки.

Аналізуючи показники ліквідності варто мати на увазі, що їх величина є досить умовною, тому що ліквідність активів і терміновість зобов'язань по бухгалтерському балансу можна визначити досить приблизно. Так, ліквідність запасів залежить від їхньої якості (оборотності, частки дефіцитних, залежалих матеріалів і готової продукції). Ліквідність дебіторської заборгованості також

залежить від швидкості її оборотності, частки прострочених платежів і безнадійної заборгованості. Тому підвищення точності оцінки ліквідності досягається в ході внутрішнього аналізу на основі даних аналітичного бухгалтерського обліку.

4.3. Діагностика ймовірності банкрутства суб'єкту господарювання

Банкрутство – це підтверджена документально нездатність суб'єкта господарювання платити по своїх боргових зобов'язаннях і фінансувати поточну операційну діяльність через відсутність коштів.

Основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців від дня настання строків платежів.

Основні види банкрутства:

- внаслідок непередбачених обставин (стихійні лиха, воєнні дії, криза в економіці, банкрутство боржників та інші зовнішні фактори);
- в результаті навмисного приховування власного майна з метою запобігання сплати боргів кредиторам;
- внаслідок неефективної роботи, здійснення ризикованих операцій тощо.

В першому випадку держава повинна надавати допомогу підприємствам по виходу із кризової ситуації. За злочинне банкрутство передбачено кримінальне покарання. Найпоширенішим є третій вид банкрутства.

Банкрутство настає, як правило, поступово. Для того щоб вчасно передбачити й запобігти його, необхідно систематично проводити аналіз фінансового стану, що дозволить виявити «хворі» статті балансу і своєчасно вжити заходів по фінансовому оздоровленню.

Передумовами банкрутства є система факторів:

1. Зовнішні фактори:

- економічні – загальний спад виробництва, інфляція, неправильна фіскальна політика держави;
- політичні – політична нестабільність суспільства, розрив економічних зв'язків, втрата ринків збуту;
- посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу;
- демографічні – чисельність населення, рівень його добробуту.

2. Внутрішні фактори:

- дефіцит власного оборотного капіталу внаслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності;
- низький рівень технології і організації виробництва;
- створення наднормативних залишків незавершеного будівництва, виробництва, виробничих запасів, готової продукції, що сповільнює оборотність капіталу;
- ненадійні контрагенти;

- відсутність ринків збуту через низьку організацію маркетингової діяльності;
- залучення позикових коштів в оборот підприємства на не вигідних умовах;
- швидке та неконтрольоване розширення господарської діяльності, в результаті чого запаси, витрати і дебіторська заборгованість зростають швидше обсягів продажів.

За даними країн з ринковою економікою, банкрутство суб'єктів господарювання на 1/3 обумовлено впливом зовнішніх факторів, на 2/3 – внутрішніх.

Методи діагностики ймовірності банкрутства можна класифікувати в наступні групи:

1. Проведення комплексного економічного аналізу суб'єкта господарювання.
2. Проведення експрес-аналізу по обмеженому колу фінансових показників.
3. Методи, засновані на інтегральній оцінці:
 - скорингові моделі;
 - багатомірний рейтинговий аналіз;
 - мультиплікативний дискримінантний аналіз.

Комплексний економічний аналіз діяльності суб'єкту господарювання проводиться виконується для внутрішніх потреб при наявності повної достовірної інформації.

Методика експрес-аналізу – передбачає визначення можливості банкрутства по обмеженому колу фінансових показників. Наприклад, підприємство зізнається неплатоспроможним при наявності однієї з наступних умов:

- коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду нижче нормативного значення для відповідної галузі;
- коефіцієнт забезпеченості підприємства власними оборотними коштами нижче нормативного значення;
- коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності менше 1;
- коефіцієнт фінансової залежності (питома вага позикових коштів у загальній сумі активів) протягом чотирьох кварталів більше 0,85.

Якщо виконується хоча б одна з перерахованих вище умов, це свідчить про критичну ситуацію, за якої підприємство не зможе розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Така ситуація може привести до реальної загрози ліквідації підприємства за допомогою процедури банкрутства.

З огляду на різноманіття показників фінансової стабільності, розходженнях в рівні їхніх критичних оцінок, багато вітчизняних та зарубіжних економістів рекомендують проводити інтегральну оцінку фінансової стабільності на основі скорингового аналізу.

Скорингові моделі класифікують підприємства за ступенем ризику, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стабільності та рейтингу кожного показника, вираженого в балах на основі експертних оцінок, табл. 3.

Методика скорингового аналізу

Показник	Границі класів відповідно до критеріїв				
	1 клас	2 клас	3 клас	4 клас	5 клас
Рентабельність сукупного капіталу, %	30% і вище – 50 балів	Від 29,9 до 20% – від 49,9 до 35 балів	Від 19,9 до 10% – від 34,9 до 20 балів	Від 9,9 до 1% – від 19,9 до 5 балів	Менш 0% – 0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище – 30 балів	Від 1,99 до 1,7 – від 29,9 до 20 балів	Від 1,69 до 1,4 – від 19,9 до 10 балів	Від 1,39 до 1,1 – від 9,9 до 1 бала	1 і нижче – 0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7 і вище – 20 балів	Від 0,69 до 0,45 – від 19,9 до 10 балів	Від 0,44 до 0,3 – від 9,9 до 5 балів	Від 0,29 до 0,2 – від 5 до 1 бала	Менш 0,2 – 0 балів
Границі класів	100 балів і вище	Від 99 до 65 балів	Від 64 до 35 балів	Від 34 до 6 балів	Від 5 до 0 балів

1 клас – це підприємства з гарним запасом фінансової стабільності, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових коштів;

2 клас – підприємства з деяким ступенем ризику по заборгованості;

3 клас – проблемні підприємства;

4 клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після вживання заходів по фінансовому оздоровленню;

5 клас – неспроможні підприємства.

У міжнародній практиці оцінки ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання одержали поширення деякі багатомірні дискримінантні моделі. Найбільш широку популярність одержала модель Альтмана.

Модель Альтмана. Інтегральний показник розраховується за формулою:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5 \quad (16)$$

де x_1 – власний оборотний капітал / сума активів;

x_2 – нерозподілений прибуток / сума активів;

x_3 – прибуток до сплати відсотків / сума активів;

x_4 – власний капітал / позиковий капітал;

x_5 – дохід від реалізації / сума активів.

Якщо $Z < 1,23$, то ймовірність банкрутства є високою, якщо $Z > 1,23$ – низькою.

Модель Ліса. Інтегральний показник має вигляд:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4 \quad (17)$$

де x_1 – оборотний капітал / сума активів;
 x_2 – прибуток від основної діяльності / сума активів;
 x_3 – нерозподілений прибуток / сума активів;
 x_4 – власний капітал / позиковий капітал.

Якщо $Z < 0,037$, то ймовірність банкрутства є високою, якщо $Z > 0,037$ – низькою.

Модель Тафлера. Інтегральний показник має вигляд:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4 \quad (18)$$

де x_1 – прибуток від основної діяльності / короткострокові зобов'язання;
 x_2 – оборотні активи / сума зобов'язань;
 x_3 – короткострокові зобов'язання / сума активів;
 x_4 – доход від реалізації / сума активів.

Якщо $Z < 0,2$, то ймовірність банкрутства є високою, якщо $Z > 0,2$ – низькою.

Недоліками наведених моделей є їхня не повна адекватність існуючим реальним умовам господарювання на Україні.

Зокрема, моделі можуть давати відмінні від дійсності результати внаслідок різної методики відбиття інфляційних факторів, відмінностей у законодавчій та інформаційній базах.

Найбільш повно умовам України відповідає модель, розроблена вітчизняними авторами:

$$Z = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,8x_5 \quad (19)$$

де x_1 – частка власного оборотного капіталу в сукупних оборотних активах;
 x_2 – оборотний капітал / основний капітал;
 x_3 – коефіцієнт оборотності сукупного капіталу;
 x_4 – рентабельність активів підприємства;
 x_5 – коефіцієнт фінансової незалежності (частка власного капіталу в загальній валюті балансу).

Якщо $Z > 8$, то ймовірність банкрутства відсутня; $5 < Z < 8$ – невеликий ризик банкрутства; $3 < Z < 5$ – середній; $1 < Z < 3$ – великий; $Z < 1$ – повна фінансова неспроможність.

Тестування даної моделі по досліджуваній вибірці суб'єктів господарювання показало, що вона дозволяє швидко провести експрес-аналіз фінансового стану підприємства і досить точно оцінити ступінь імовірності його банкрутства.

До підприємства, що визнано банкрутом, застосовується ряд санкцій, рис. 2.

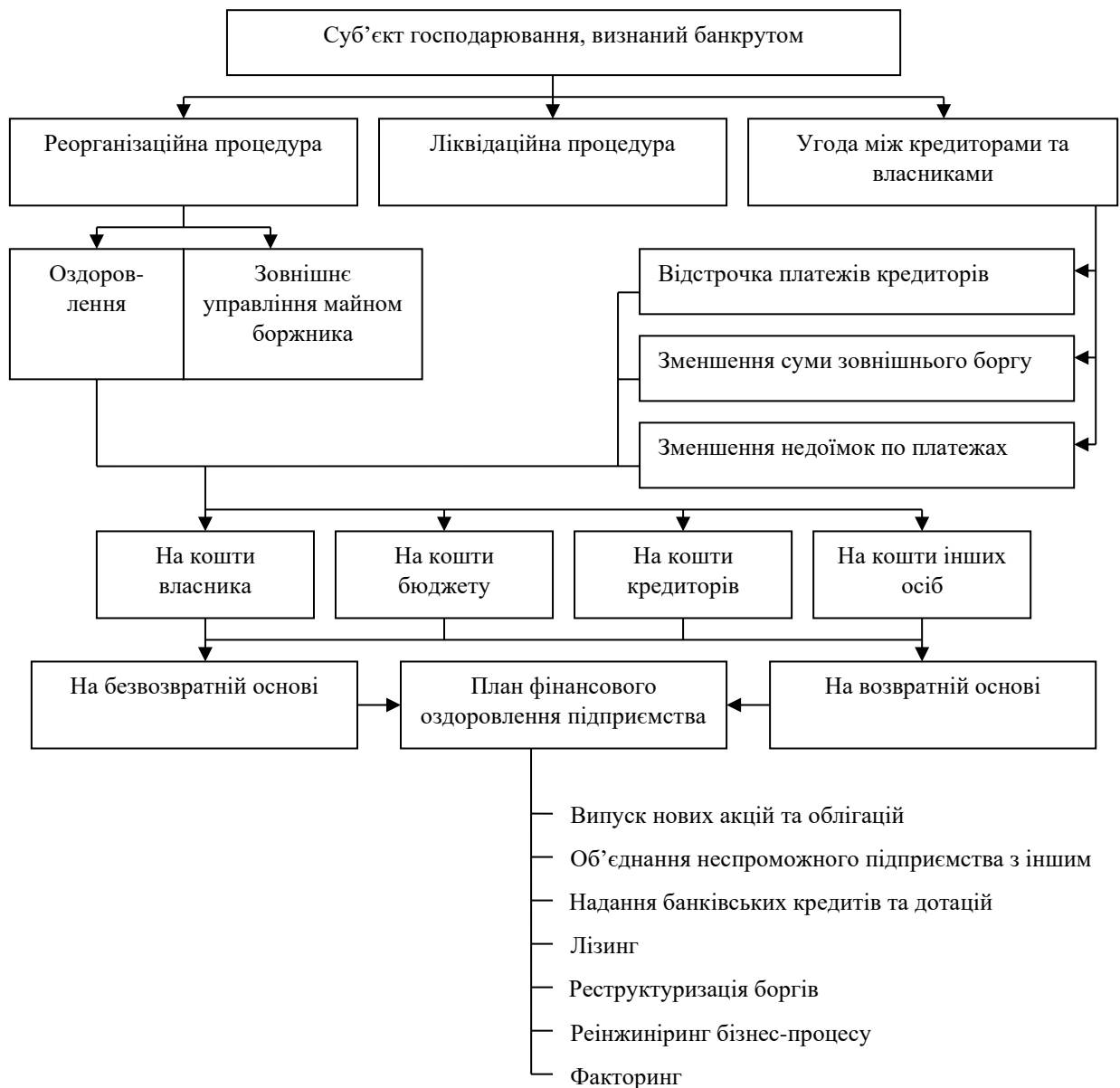


Рис. 2. Типи процедур і форми фінансового оздоровлення

- реорганізація виробничо-фінансової діяльності;
- ліквідація з розпродажем майна;
- угода між кредиторами та власниками підприємства.

Реорганізаційні процедури передбачають відновлення платоспроможності шляхом розробки бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства шляхом комплексного використання внутрішніх і зовнішніх резервів.

Конкретні шляхи виходу підприємства із кризової фінансової ситуації залежать від причин його неспроможності. Оскільки більшість підприємств банкрутують з вини неефективної державної політики, то одним із шляхів фінансового оздоровлення підприємств повинна бути державна підтримка суб'єктів господарювання. Але через обмеженість бюджетних коштів, на цю допомогу можуть розраховувати не всі підприємства.

До методів фінансового оздоровлення підприємств можна віднести наступні:

- зменшення або повна відмова від виплати дивідендів по акціях;

Це один зі шляхів запобігання банкрутства акціонерних товариств за умови, що вдасться переконати акціонерів у реальності програми фінансового оздоровлення й підвищенні дивідендних виплат у майбутньому. В цьому випадку весь отриманий за звітний період прибуток реінвестується в подальший розвиток підприємства.

- факторинг – поступка банку або факторингової компанії права на отримання дебіторської заборгованості;
- лізинг – оренда майна, що не вимагає повної одноразової оплати, один з ефективних методів відновлення матеріально-технічної бази;
- диверсифікованість виробництва з метою зниження ризику;
- надання банківських кредитів;

Зменшити дефіцит власного капіталу можна за рахунок прискорення його обіговості.

- прискорення оборотності капіталу шляхом скорочення виробничо-комерційного циклу, наднормативних залишків запасів, незавершеного виробництва;

Якщо підприємство отримує прибуток і є при цьому неплатоспроможним, необхідно проаналізувати використання прибутку.

- аналіз використання прибутку;
- пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості виробництва за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості й конкурентноздатності продукції, зниження її собівартості і тому подібне;
- реінжиніринг бізнесу-процесу – докорінний перегляд виробничої програми, матеріально-технічного постачання, організації праці, підбор персоналу, керування якістю продукції, цінова політика тощо.