

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Діагностика фінансового стану підприємств харчової промисловості
в контексті забезпечення фінансової стійкості**

Кваліфікаційна робота (проект)

на здобуття ступеня вищої освіти “магістр”

Виконав: студентка 2М курсу 271 групи
Спеціальності 051 Економіка
Освітньо-професійної (наукової)
програми Економіка
Кондратенко Діана

Керівник д.е.н. доцентка Мельникова
К.В.
Рецензент д.е.н. професорка Шашкова
Н.І.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти діагностики фінансового стану підприємства	7
1.1. Зміст та визначення діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання.....	7
1.2. Інформаційна база діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання	10
1.3. Принципи та методи оцінювання фінансового стану підприємства.....	13
РОЗДІЛ 2. Оцінювання фінансового стану ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»	17
2.1. Оцінка економічного потенціалу ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	17
2.2. Аналітичне оцінювання оборотності (ділової активності) і прибутковості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	28
2.3. Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	40
РОЗДІЛ 3. Напрямки удосконалення фінансового стану підприємства в контексті забезпечення фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»	58
3.1. Напрямки підвищення рентабельності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	58
3.2. Шляхи покращення ліквідності й платоспроможності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	64
3.3. Пропозиції щодо зміцнення фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».....	70
ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	79
ДОДАТКИ	84

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасне положення ринкової економіки та змінювання структур господарювання становлять перед суб'єктами, що господарюють, певні проблеми, одна з головних – це забезпечення стабільності, безпосередньо, економічного розвитку. Саме через це, розуміння поняття «фінансового стану» потрібне не тільки для самих підприємств, але й для бізнес-партнерів, котрі, насамперед, є важливими учасниками у їх діяльності.

У цей час існує безліч тлумачень згаданого терміну, але, здійснивши аналіз найбільш влучних визначень, можна дійти висновку, що фінансовий стан – це показник, складений із сукупності певних економічних параметрів, завдяки якому можливо оцінити наявність фінансових ресурсів, а також їх розміщення і використання. Така оцінка необхідна на кожному підприємстві, яке займається будь-якою господарською діяльністю, оскільки неможливо успішно вести справи підприємства, не маючи інформації про теперішній та майбутній стан його фінансових ресурсів.

Питання діагностики фінансового стану є завжди актуальним, оскільки головним завданням керівників та робітників підприємства є постійне досягнення того, щоб доходи перевищували видатки. Саме діагностика та своєчасний контроль фінансового стану дозволять підприємству набирати найбільших обертів на ринку, а також це можливість завоювання вдалої репутації не тільки серед партнерів по бізнесу, але й можливість завдяки цьому обійти конкурентів.

Для більш ретельного ознайомлення з фінансовим станом, який є на підприємстві, використовують низку економічних показників. До таких показників належать: платоспроможність підприємства, ділова активність, ліквідність, оцінка рентабельності та фінансової стійкості.

Фінансова стійкість – це ще один показник, який відображає такий стан фінансових ресурсів, коли підприємство, виконуючи певні операції зі своїми грошовими коштами, має спроможність вдало забезпечити та організувати безперервний процес своєї виробничої діяльності, враховуючи забезпечення витрат на власне розширення та оновлення.

Для здійснення аналізу вищеперахованих показників є фінансова звітність, котру складають усі без винятку підприємства. Вона служить основним джерелом інформації для такого аналізу, але окрім фінансової звітності може бути використана й інша додаткова інформація, доступ до якої має тільки персонал підприємства. Здебільшого існують й різні методи здійснення оцінки фінансового стану підприємства.

Виходячи з цього всього, можна беззаперечно стверджувати, що проведення діагностики фінансового стану за допомогою розрахунку стану кожного параметра цього показника, дозволяє детально визначити усі тонкощі та недоліки, й здійснити їх своєчасне виправлення. Така своєчасність гарантує стовідсоткові переваги у порівнянні з конкурентами.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження роботи виконано в межах наукової теми кафедри економіки, менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету «Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону» (номер державної реєстрації 0117U003286).

Тему магістерської роботи затверджено на засіданні кафедри економіки, менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету (Протокол №1 від 24 вересня 2019 року (для студентів 2019-2020 р.н.)). ???

Метою роботи є здійснення оцінки фінансового стану підприємства та розробка можливих напрямків його вдосконалення.

Основними завданнями роботи є:

- поглибити знання щодо визначення діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання;
- дослідити принципи та методики оцінювання фінансового стану підприємства;
- оцінити загальний фінансовий стан ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»;
- здійснити аналітичне оцінювання оборотності (ділової активності) і прибутковості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»;
- здійснити оцінку ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»;
- визначити можливі напрямки удосконалення фінансового стану підприємства в контексті забезпечення фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».

Об'єктом дослідження є процес діагностики фінансового стану ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів».

Предметом дослідження є практичні особливості проведення повної діагностики фінансового стану ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» та визначення напрямків його удосконалення.

Методологічна база дослідження. У ході проведення дослідження були використані загальнонаукові методи пізнання, а саме: аналіз, синтез, аналогія, наукова абстракція, порівняння. Також – методологічні основи системного підходу та економіко-математичного моделювання. Метод аналізу та синтезу використовувався для розкриття змісту та розробки методів прогнозу фінансового стану. Метод аналізу і порівняння – при досліді методики економічного прогнозу та методичних рекомендацій до оцінки фінансового стану. Наступні методи – фінансового аналізу, групування, абстракції та порівняння –

для діагностики фінансових показників, котрі є необхідними для створення моделей прогнозу фінансового стану.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці практичних рекомендацій щодо діагностики фінансового стану, а також – у розробці пропозицій стосовно удосконалення фінансового стану, підвищення рентабельності підприємства, шляхів покращення ліквідності й платоспроможності підприємства та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає у використанні їх при здійсненні аналізу фінансового стану підприємства з метою уникнення помилок у його подальшій діяльності.

Апробація. Результати дослідження оприлюднені на V Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти» у статті на тему: «Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення», 15-16 жовтня 2020 року, м. Херсон.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Зміст та визначення діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання

За неодноразовими оцінками дослідників, які спеціалізуються на визначенні причин банкрутства, можна говорити про те, що це явище (банкрутство) виникає через нерозуміння керівників підприємств щодо необхідності проведення вчасної діагностики фінансового стану підприємства та взагалі через здійснення безсистемної фінансової діяльності. У ринкових умовах, де конкуренція має вагоме значення та впливає на загальний розвиток підприємства, головним напрямком вивчення його стану є саме фінансова діагностика підприємства. За результатами цього аналізу можна не тільки знайти помилки у діяльності підприємства, але й відредагувати їх таким чином, що економічні показники стануть вищими, ніж у конкурентів. Така зміна призведе до розширення обсягів діяльності та оновлення самого підприємства в цілому.

Зміст фінансового стану підприємства у своїх працях характеризували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, але не існує єдиної думки щодо його визначення і до теперішнього часу. Однак, можна цілком впевнено стверджувати, що фінансовий стан є комплексним поняттям, яке відбиває місце кожного підприємства на арені фінансового ринку.

Таким чином, розглянувши різні дефініції стосовно сутності фінансового стану підприємства, можна виділити декілька основних тлумачень. У таблиці 1.1 наведено невелику кількість визначень цього поняття, яку надали різні дослідники та науковці.

Таблиця 1.1

Визначення сутності фінансового стану підприємства різними авторами

Автор, джерело	Сутність поняття
Базилінська О.Я.	«Фінансовий стан підприємства розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства» [3].
Білик М.Д.	«Фінансовий стан – реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою» [6].
Бланк І.О.	«Фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання» [7].
Бойчик І.М.	«Фінансовий стан – це спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного погашення усіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу і господарських засобів» [8].
Дем'яненко М.Я.	«Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства» [13].
Коробов М.Я.	«Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності» [25].

З таблиці 1.1 видно, що сама сутність цього поняття у кожному з визначень авторів зберігається, але трактується по-різному. Деякі вважають, що фінансовий стан – це фінансовий показник, інші – фінансова спроможність. Обидва розуміння є правильними та влучними.

Наведені приклади дають розуміння поняттю «фінансовий стан», але необхідно зрозуміти сутність й такого терміну, як «діагностика

фінансового стану».

О.А. Сметанюк дає наступне визначення цього поняття: «Діагностика фінансового стану – ідентифікація стану об'єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, спрямованих на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення» [40].

«Діагностика покликана забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, ліквідацію та прогнозування проблем підприємства з метою забезпечення прийняття випереджуючих управлінських рішень, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей» [5, с. 110-113].

Як і будь-який аналіз діагностика фінансового стану має своє основне завдання – це, насамперед, проведення комплексного аналізу, яке дасть можливість забезпечити задоволення потреб не тільки внутрішніх, але й зовнішніх користувачів.

Діагностика фінансового стану здійснюється на основі інформації, наданої у фінансовій звітності підприємства [Додаток А]. Така фінансова звітність складається з чотирьох основних форм: Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; Форма №3 «Звіт про рух грошових коштів»; Форма №4 «Звіт про власний капітал» та Приміток до річної фінансової звітності.

Проведення аналізу фінансового стану потребує деяких витрат часу, але кінцевий результат діагностики дозволить у подальшій діяльності підприємства вчасно виявити недоліки, скоротити час на відновлення цих слабких місць на підприємстві, а також за рахунок цього коригування та відновлення збільшити прибутки у майбутньому. Це збільшення прибутку й буде виконанням найголовнішої цілі

підприємства при здійсненні будь-якої оцінки його стану.

1.2 Інформаційна база діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання

Швидкість отримання інформації, а особливо своєчасність її отримання, істотно впливає на ефективне ведення господарської діяльності та на прийняття вчасних управлінських рішень. Ця ефективність зумовлена контролем, обліком та аналізом усіх фінансових потоків, які існують на підприємстві.

У цей час істотних значень набирає те, що велика кількість вітчизняних підприємств не має достовірного обліку та контролю діяльності. Ця проблема вирішується за допомогою використання національних та міжнародних стандартів. Такі стандарти створюють єдину інформаційну базу, яка може бути використана вчасно.

Наступною проблемою відсутності достовірної інформації є те, що всі дані розраховуються за минулі періоди, тобто важко надати інформацію саме в реальному часі та діяти згідно з рішенням недоліків тих, які виникли зараз, а не минулого фінансового періоду. Однак, за допомогою такого звернення до минулого можна уникнути певних помилок у майбутньому. Беззаперечно, така позиція не є вдалою, але заслуговує на певні аргументи на свою користь. Кожний керівник має змогу вільно отримати інформацію минулих років і порівняти її з теперішньою. На основі такого порівняння й відбувається оновлення, розширення та взагалі зміна напрямку діяльності підприємства у бік зростання прибутків та підвищення репутації серед підприємств з аналогічною діяльністю.

«Важливу роль у розширенні інформаційної бази оцінки фінансового стану відіграє інформація, яка відображає стан підприємств

різних видів економічної діяльності: дані, що публікуються галузевими міністерствами, статистична інформація в розрізі видів економічної діяльності, дані спеціалізованих аналітичних агентств» [28, с. 105-114].

У інформаційній базі слід виділяти такі елементи:

- «відомості регулятивно-правового характеру, що носять обов'язковий для виконання характер і включають у себе закони, постанови, укази, що визначають правову основу діяльності підприємства (норми правового характеру і інші законодавчі акти);
- відомості нормативно-довідкового характеру, до яких належать нормативні документи державних органів та міжнародних організацій» [12].

Деякі науковці виокремлюють перелік інших елементів:

- «дані системи бухгалтерського обліку (реєстри бухгалтерського обліку і внутрішня звітність, первинні облікові документи, фінансова звітність);
- статистичні дані, які включають загальноекономічну (офіційна статистика, що має загальноекономічну спрямованість), фінансову статистику, а також – внутрішню статистику (статистичні дані по підприємству за основними показниками)» [19, с. 462-463].

Як елемент інформаційної бази підприємства окремо існують «несистемні дані, не уніфіковані жорстко за складом, структурою, оновленістю, які не є обов'язковими: внутрішні оперативні дані (обмін інформацією між підрозділами організації), відомості з зовнішніх джерел (публікації в засобах масової інформації, неофіційні дані тощо)» [17, с. 92-93].

Як вже зазначалося у попередніх пунктах, основним джерелом інформації для здійснення оцінки фінансового стану підприємства є фінансова звітність. На основі інформації, яку містить кожна з цих форм, можна провести розрахунки великої кількості показників, необхідних при оцінці фінансового стану підприємства. За відомими даними таких

показників налічується понад 200. Необхідність розрахунку того чи іншого показника та його користь залежить від мети аналізу. Таким чином, перш ніж обрати який показник розраховувати, необхідно знати цілі та завдання проведення цього аналізу.

У ході розрахунку необхідних показників не можливо у кінцевому підсумку однозначно вирішити нормальним є результат чи ні. Кожний показник має низку критеріїв та свої нормативні значення. Після зіставлення отриманих у процесі розрахунку результатів із нормативними значеннями того чи іншого показника можливо чітко сказати є відхилення або немає.

Оцінка фінансового стану здійснюється, як правило, за допомогою розрахунку декількох основних коефіцієнтів. До таких коефіцієнтів належать: фінансова стійкість, ліквідність, прибутковість, ділова активність, майновий стан та платоспроможність. При цьому за результатом одного з показників не можливо отримати чітку картину усього фінансового стану. Для більш детального розуміння цієї картини необхідно робити аналіз у комплексі з іншими показниками.

Для більшої наочності можна порівнювати отримані результати не тільки по підприємству, але й з результатами інших підприємств-конкурентів чи партнерів, взагалі найкращих підприємств, по галузі тощо.

Коротко розглянемо характеристику кожного з названих показників.

«Майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, структура та динаміка майна і джерел формування капіталу» [50, с.176].

«Показники прибутковості – ця група показників є однією з важливіших, оскільки визначає можливості підприємства забезпечити позитивні показники інших груп оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів» [9, с. 303-304].

«Платоспроможність підприємства – це здатність виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Такі показники відображають рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства» [14, с. 123-124].

«Фінансова стійкість в першу чергу характеризує ступінь фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування і свідчить про його плато- і кредитоспроможність» [50, с. 176].

«Ділова активність характеризує усю сукупність зусиль підприємства щодо просування на ринках продукції, праці, капіталу» [50, с. 178].

Отже, оцінка фінансового стану є беззаперечно важливою. Достовірність такої оцінки залежить від наданої підприємствами звітної інформації про його економічне положення. Задля того, щоб така інформація була корисною та правдивою необхідно при її поданні дотримуватися чітких правил її ведення та складання. Такі правила забезпечать прозорість цієї інформації та зрозумілість для всіх фінансових аналітиків. Правила подання фінансової звітності можна розглянути у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [31].

1.3 Принципи та методи оцінювання фінансового стану підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється з метою реалізації пошуку шляхів підвищення рентабельності діяльності та зміцнення торговельного розрахунку, що є основою стабільності у

роботі підприємства і виконання ним зобов'язань перед державою, банком та іншими установами.

У розробці прогнозів фінансового оздоровлення підприємств необхідним і першочерговим етапом є саме діагностика його фінансового стану.

Для систематичного й усебічного оцінювання фінансового стану підприємства використовують різні методи та прийоми аналізу.

Практика оцінювання фінансового стану підприємства включає такі основні прийоми аналізу:

- «горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінюванням впливу різних чинників на кінцевий результат» [23, с. 577-579];
- «трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів та визначення основної тенденції динаміки показників, незалежної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників» [11, с. 116-119];
- «порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств, а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками;
- факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих або стохастичних прийомів дослідження» [1, с. 98-100].

Для того, щоб досягти основну мету оцінки фінансового стану підприємства, застосовують різні методи фінансового аналізу.

«Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема» [22, с. 17].

Перша група класифікації відокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу, а друга група – традиційні та математико-статистичні методи. Кожна група класифікації I, і II мають власні види методів, які залежать від рівня та способу здійснення розрахунків. Таблиця 1.2 демонструє наведені групи класифікації методів оцінювання фінансового стану підприємства.

Таблиця 1.2

Методи оцінювання фінансового стану підприємства

Назва	Види
I група:	
Неформалізовані методи аналізу	Засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні: <ul style="list-style-type: none"> – метод експертних оцінок і сценаріїв; – порівняльний метод; – побудова системи показників.
Формалізовані методи аналізу	Засновані на жорстко формалізованих аналітичних залежностях: <ul style="list-style-type: none"> – метод ланцюгових підстановок; – метод арифметичної річниці; – балансовий метод; – метод процентних чисел; – інтегральний метод; – метод простих і складних відсотків;
II група:	
Традиційні методи	<ul style="list-style-type: none"> – метод середніх і відносних величин; – метод угруповання; – графічний метод; – індексний метод; – елементарні методи обробки рядів динаміки.
Математико–статистичні методи	<ul style="list-style-type: none"> – кореляційний аналіз; – дисперсний аналіз; – факторний аналіз; – метод головних компонентів.

Розглянемо сутність декількох із перерахованих методів. «Балансовий метод – визначення одного показника через інші; групування – при аналізі економічних явищ для вивчення структури, типів, взаємозв'язку; відносних величин – для порівняння, середніх величин – для узагальнення інформації; індексний – для виявлення динаміки різних показників в просторі й часі; рядів динаміки – для визначення показників розвитку» [44, с. 85-88].

«Нарощування, дисконтування – для визначення вартості грошей за часом; дисперсійний аналіз – для визначення зв'язку між показниками, кількісного оцінювання параметрів ризику; кореляційний аналіз – для визначення залежності між показниками в малому та середньому і лише в масі» [46, с. 12].

Отже, для аналізу (оцінювання) фінансового стану підприємства широко використовуються загальновідомі традиційні методи статистики та математико-статистичні методи. Тобто найбільшого поширення набули методи II групи загальної класифікації методів, застосовуваних при діагностиці фінансового стану підприємства та виявленні недоліків у веденні господарської діяльності загалом. Використання цих вже вдало розроблених дослідниками та науковцями методів дозволить швидко та без ускладнень провести розрахунки будь-яких економічних показників.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ КОМБІНАТ ХЛІБОПРОДУКТІВ»

2.1 Оцінка економічного потенціалу ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

Оцінювання економічного потенціалу підприємства вимагає не тільки затрат часу на ознайомлення з його діяльністю, але й необхідно оволодіти інформацію стосовно якісних та кількісних характеристик об'єкта, що підлягає оцінці.

Ефективне управління виробництвом та формування ефективних виробничих відносин у сучасних умовах не можливе без проведення оцінки економічного потенціалу підприємства. Для здійснення оцінки економічного потенціалу підприємства як приклад обрано Приватне акціонерне товариство «Херсонський комбінат хлібопродуктів». Перш ніж провести це оцінювання необхідно ознайомитися із фінансово-господарською діяльністю об'єкта оцінки.

«ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» офіційно зареєстрований 15.05.1998 р. (22 роки 4 місяці), розмір статутного капіталу – 67 585 200,00 грн., підприємство перебуває у недержавній власності. До 14.08.2017 року підприємство було публічним, а з початком цієї дати стало приватним. Юридична адреса: вул. Порт-елеватор, б.5, м. Херсон, 73024» [37].

«Приватне акціонерне товариство «Херсонський комбінат хлібопродуктів» надає послуги з перевалки зернових та олійних культур, таких як пшениця, ячмінь, горох, жито, овес, насіння соняшнику, ріпаку, гірчиці, сої, а також продуктів переробки – висівки пшеничних та шроту соняшника» [37].

«Херсонський комбінат хлібопродуктів здатний приймати і

відвантажувати вантажі автомобільним, залізничним, водним видами транспорту; проводити очищення, сушку продукції, що до нього надходить. Комбінат здійснює виробництво сортового пшеничного хлібопекарського борошна вищого і першого гатунків, а також манної крупи; надає послуги з гранулювання і перевалки висівок» [34].

Основні види діяльності:

- «виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості;
- обробка і підготовка насіння для розмноження;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- складування і зберігання;
- інші види організації харчування;
- будівництво житлових і нежитлових будівель» [34].

За наявності певної інформації про емітента можна здійснити оцінку його економічного потенціалу.

На думку Є.В. Лапіна, «економічний потенціал – сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціональним використанням ресурсів» [30, с. 27]. Взагалі визначення цього поняття трактується різними вченими неоднозначно, але ознайомившись із думкою інших авторів, інтерпретація економічного потенціалу Є.В. Лапіним є найбільш актуальною та вдалою. Навіть поняття «потенціал» в економічній літературі трактується неоднозначно. Багато дослідників дійшли висновку, що категорії «економічний потенціал підприємства» та «потенціал підприємства» є тотожними.

«Варто зазначити, що ресурси підприємства є основою формування його потенціалу. Вони мають такі складові: кадрову, фінансову, матеріальну, просторову, технологічну, інформаційну та

репутаційну. Кожна виділена складова являє собою елемент системи можливостей підприємства» [26].

Доцільно також виокремити підсистеми економічного потенціалу підприємства. Виділяють такі підсистеми: «кадровий потенціал – представлений трудовими ресурсами, які залучаються підприємством для здійснення виробничої діяльності; виробничий – потенціал підприємства представлений засобами виробництва, природними ресурсами, нематеріальними активами, інвестиційними ресурсами; інноваційний – потенціал підприємства характеризується його спроможністю до продукування нововведень і новацій власними силами або придбання їх зі сторони, а також до ефективного впровадження інновацій» [16, с. 108-110].

«Кількісно і якісно інноваційний потенціал представлений нововведеннями і новаціями в технічній, організаційній, економічній, управлінській сферах та організаційно-управлінський потенціал – потенціал підприємства характеризується спроможністю його системи управління забезпечити стійке положення підприємства на ринку і його економічний розвиток. Визначається рівнем прогресивності організаційної структури підприємства, методів організації виробництва і управління персоналом» [30].

Взагалі, окрім перерахованих вище потенціалів, існує безліч інших найменувань потенціалу, які має підприємство: інформаційний, маркетинговий, логістичний, управлінський, фінансовий, потенціал відтворення, потенціал землі та природно-кліматичні умови, фондовий потенціал тощо. Тому бачимо, що потенціал є поняттям інтегрованим, системним та всеохоплюючим.

Для оцінки потенціалу підприємства існує спеціально розроблена система показників оцінки. Така оцінка є упередженою та цільовою, допомагає визначити вартість об'єкта з урахування реальних доходів підприємства та спроможність підприємства ефективно функціонувати у

майбутньому. В оцінюванні економічного потенціалу підприємства зацікавлена певна група осіб, до складу якої входять: держава, страхові компанії, керівники, інвестори, акціонери, кредитори та постачальники.

Кожна зацікавлена особа переслідує певні цілі здійснення такого оцінювання. Наприклад, у разі купівлі-продажу підприємства є необхідним спочатку визначити його вартість, для інвесторів є необхідним визначити чи є бізнес-проекти підприємства інвестиційно привабливими, для керівників така оцінка дозволить розробити новий план подальшого розвитку та інше.

Для оцінки економічного потенціалу підприємства необхідно розглянути усі його економічні показники у динаміці розвитку за 2017, 2018 та 2019 роки (Додаток Б).

Результати розрахунків, отриманих із Додатку Б, можуть чітко відбити картину економічного потенціалу ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів». Розглянемо отримані підсумки по кожній з підсистем економічного потенціалу, зазначених вище.

Стосовно кадрового потенціалу підприємства бачимо таку картину: у 2017 році чисельність працівників складала 381 чоловік, у 2018 році – 324 чоловіки, у 2019 році – 270 чоловіків. Наочно видно, що чисельність працівників за останні 3 роки варіюється у бік зменшення, але середньорічна заробітна плата одного працівника зростає. У 2019 році помітно відчуваються зміни у бік збільшення заробітної плати одного працівника. Це збільшення становить 3 747, 6 тис. грн. При цьому також зростає і фонд оплати праці у 2019 році порівняно з 2017 роком на 1581,9 тис. грн, але фонд оплати праці у 2019 році зменшився відносно 2018 року на 949,3 тис. грн. у зв'язку із скороченням штату. Таке скорочення призвело й до зменшення продуктивності праці одного працівника, але заплановані обсяги роботи на період були виконані. У 2017 році фонд оплати праці збільшився відносно 2016 року на 3026,9 тис. грн. у зв'язку з виплатою індексації.

У 2019 році відбулося скорочення штату працівників, але не прослідковується скорочення посадових осіб емітента. Усі посадові особи обраного підприємства мають вищу освіту, стаж роботи – не менше 8 років. З 17.05.2019 року на підприємстві змінився керівник, але це ні яким чином не вплинуло на роботу підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що кадровий потенціал ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» у результаті розрахунку його показників за останні 3 роки (2017-2019 рр.) відзначається позитивними характеристиками.

Виробничий потенціал характеризується наявністю великої кількості засобів виробництва, природними ресурсами про що свідчить вдале розташування підприємства та ефективна співпраця з іншими підприємствами регіону.

Інноваційний потенціал включає в себе створені інновації на підприємстві. До таких належать: у 2002 році запущена автоматична лінія пакування борошна у паперові пакети; встановлено інноваційне обладнання для транспортування мішків у залізничні вагони і на склад готової продукції.

На основі безлічі інформації сформувалась авторська думка стосовно визначення фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал – це можливість підприємства за рахунок власних грошових коштів розраховуватися зі своїми зобов'язаннями, погашати витрати та забезпечити задоволення потреб споживачів та навколишнього середовища; наявність таких фінансових ресурсів, які забезпечать ефективну діяльність підприємства на багато років. Для характеристики фінансового потенціалу були розраховані показники чистого доходу, рентабельності, прибутку, коефіцієнт оборотності, вартість основних фондів, собівартість продукції, витрати на 1 грн реалізованої продукції.

Чистий дохід за останні 3 роки зменшувався. Темп зростання 2019/2017 років змінився на 66,95%, 2019/2018 рр. – на 64,76%.

Зменшення виручки і, відповідно, чистого доходу свідчить про зменшення масштабів діяльності підприємства, що залежить й від чисельності працівників, й від продуктивності кожного з них.

У ході розрахунку повної собівартості продукції результати отримані зі знаком «-». Знак «-» свідчить про економію, тобто, коли фактична собівартість продукції менша за планову. Це дозволить виробити більше продукції, але за менший рівень витрат. Співвідношення 2018 та 2017 року показує зменшення цієї економії на 69,03%, співвідношення 2019 та 2018 – на 53,19%. За такими прогнозами бачимо реальний процент зменшення, що у майбутньому може призвести до показників собівартості продукції зі знаком «+». Знак «+» у такому випадку, навпаки, свідчить про перевитрату, тобто фактична собівартість є більшою за планову. Така зміна, в свою чергу, призведе до збільшення витрат підприємства на виготовлення продукції та може вплинути на загальний прибуток підприємства.

У 2017 році ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» отримало прибуток від реалізації продукції у розмірі 347348 тис. грн., у 2018 році – 232343 тис. грн., що на 115005 тис. грн або на 66,89 % менше, та у 2019 році – 139058 тис. грн., що менше за 2018 рік на 93285 тис. грн. або на 59,85%.

Прибуток підприємства від реалізації певних видів продукції змінюється з урахуванням таких факторів:

- обсяг і структура реалізованої продукції;
- середня реалізаційна ціна;
- собівартість реалізованої продукції.

Кожний з перерахованих факторів змінювався протягом 2017-2019 років. Зміна цих факторів не завжди мала позитивні зрушення у бік зростання прибутку, тому це й потягло певний відсоток його зменшення.

Собівартість продукції з таблиці свідчить про економію, а отже, й

витрати на 1 гривню реалізованої продукції то зменшуються, то збільшуються з урахуванням зміни собівартості.

Витрати на 1 гривню реалізованої продукції тісно пов'язані з рентабельністю, тобто ступенем прибутковості як підприємства, так і продукції. Для того, щоб охарактеризувати чи ефективними є витрати на виробництво продукції існує саме рентабельність продукції. Формула її розрахунку полягає у відношенні прибутку підприємства до обсягу продукції, що реалізована. Іншими словами, рентабельність є узагальнюючим показником діяльності підприємства.

Як і будь-які інші економічні показники, рентабельність має свої нормативи та відхилення. Рентабельність реалізації – це співвідношення чистого прибутку від реалізації до виручки від реалізації (чистий дохід), розглянемо формулу 2.1:

$$P_{\text{реалізації}} = (\text{ЧП}/\text{ЧД}) * 100\%, \quad (2.1)$$

де $P_{\text{реалізації}}$ – рентабельність реалізації; ЧП – чистий прибуток від продажу; ЧД – чистий дохід від реалізації. Рентабельність розраховується у відсотках, тому отриманий результат необхідно перевести у відсотки, тобто результат відношення помножити на 100%. Рентабельність реалізації дозволяє охарактеризувати, саме який дохід отримує підприємство від своєї основної діяльності.

Поряд з рентабельністю доходу розраховують й рентабельність витрат. Рентабельність витрат – співвідношення прибутку від реалізації до повної собівартості продукції, що реалізована (формула 2.2). Рентабельність витрат дозволяє визначити скільки у ході господарської діяльності на кожну витрачену гривню отримано прибутку.

$$P_{\text{витрат}} = (\text{ЧП}/\text{ПСП}) * 100\%, \quad (2.2)$$

де $P_{\text{витрат}}$ – рентабельність витрат (собівартості); ЧП – чистий

прибуток від продажу; ПСП – повна собівартість продукції. Значення цього показника також обчислюється у відсотках, тому помножено на 100%.

Нормативного значення, як такого, рентабельність не має, але вважається, що цей показник повинен бути більше 1, тоді підприємство є прибутковим та вигідним.

«Від’ємне значення говорить про деградацію компанії. Високе значення говорить про сильне ринкове положення, цінності послуги або товару компанії, хороше управління» [20].

Проаналізуємо як на ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» змінювалася рентабельність доходу та витрат протягом трьох років, обраних для аналізу (2017-2019 рр.).

У 2017 році рентабельність доходу склала 1,99 (199,9%), у 2018 році – 2,07, у 2019 році – 1,85. Це свідчить про хороше управління та міцні позиції на ринку, оскільки отримані значення більше 1. Темп зростання у порівнянні 2018 та 2017 років становить більше 100%, що відображає позитивну динаміку. Однак, 2019 та 2018 роки у порівнянні відбувається зменшення показника рентабельності доходу, темп росту менше 100%. Така зміна говорить про від’ємну динаміку. У 2018 році показник виріс на 104,02% порівняно з 2017 роком, у 2019 році показник рентабельності доходу зменшився на 89,37% у порівнянні з 2018 роком.

Розглянемо результати, отримані від розрахунку рентабельності витрат. У кожному з отриманих значень цей показник відображається зі знаком «-», що, в свою чергу, говорить про зміни у компанії не зовсім у позитивний бік. Ми бачимо, що показники з від’ємним значення у кожному році змінюються: у 2019 році порівняно з 2018 роком рентабельність витрат зросла на 97%, у 2018 році порівняно з 2017 роком рентабельність витрат зменшилася на 112,37%. Від’ємне значення було отримано через те, що повна собівартість продукції у розрахунку вийшла зі знаком «-». Такий результат потягнув за собою не позитивні

зміни й у показнику рентабельності витрат.

Наступним показник, який розглянемо, це коефіцієнт оборотності. Він показує на скільки ефективно використовуються активи компанії. Провівши розрахунок цього показника у динаміці бачимо, що отримані значення змінюються з кожним роком у бік зменшення. Однозначної відповіді добре це чи погано дати неможливо, оскільки треба порівняти цей показник із компанією конкурентом на ринку. Без такого порівняння, виходячи з отриманих результатів цього коефіцієнта, можна свідчити про негативну тенденцію у діяльності підприємства.

Проаналізуємо коефіцієнт оборотності компанії-конкурента ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» – ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розрахунок коефіцієнта оборотності ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 роки*

Показник	Роки			Темп зростання, %	
	2017	2018	2019	2019/ 2018	2019/ 2017
Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн. (р.2000 ф.2)	30037	25744	24990	85,71	97,07
Середньорічний залишок обігових засобів, тис. грн. (2 розділ активу балансу)	36654	33353	25551	90,99	76,61
Коефіцієнт оборотності	0,82	0,77	0,98	93,90	127,27

*розраховано на основі Балансу та Звіту про фінансові результати [20]

У 2017 році коефіцієнт оборотності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» становив 1,0, у 2018 році – 1,7, у 2019 році – 0,2, тобто отримана інформація показує, що ефективність використання активів підприємства зменшується у 2019 році порівняно з 2017 та 2018 роками. Це можна продемонструвати так, що у 2017 році на кожну гривню залучених коштів підприємством надавалось послуг на суму 1 гривня, у

2018 році – на суму 1,7 гривень, а вже у 2019 році – лише на суму 0,2 копійки.

З таблиці 2.1 видно, що порівнюючи показники коефіцієнта оборотності за 2017-2019 роки обох підприємств, ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» має нижчі результати у 2017 та 2018 роках. Це показує, що компанія-конкурент ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» – «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» менш ефективно використовує свої ресурси, що є обмеженими.

За таким результатом можна зробити висновок, що Херсонському комбінату можна ще оптимізувати суму активів, тобто, наприклад, збільшити запаси, купити частину необоротних активів, і таким чином, показники коефіцієнта оборотності стануть ще вищими і підприємство зможе обійти за цим коефіцієнтом не тільки цього свого конкурента, але й багато інших конкурентів. Необхідно звернути увагу на 2019 рік, за результатом цього звітнього року конкурент має вищі значення показника коефіцієнта оборотності – 0,98, ніж Херсонське підприємство з результатом 0,2. У такому випадку для підприємства існує потреба у зменшенні запасів.

Для більш детальної оцінки економічного потенціалу обраного підприємства слід також охарактеризувати коефіцієнт фондівдачі.

«Фондовіддача – показник ділової активності компанії, який демонструє ефективність використання основних засобів підприємства. Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожну гривню фінансових ресурсів, вкладену в основні засоби» [21, с.41-43].

З Додатку Б бачимо, що у 2017 р. коефіцієнт фондівдачі становив 0,49, що на 69,39% більше, ніж у 2018 році (0,34), у 2019 році – 0,21, що на 61,76% менше за 2018 рік.

Оскільки однозначного нормативного значення коефіцієнта фондівдачі немає, то необхідно також зробити порівняння цього

показника із підприємством-конкурентом. Для прикладу обрано ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів». У таблиці 2.2 проведений розрахунок фондovіддачі підприємства, обраного для порівняння. Дані отримані на основі Балансу та Фінансової звітності ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» [35].

Таблиця 2.2

Розрахунок коефіцієнта фондovіддачі ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 роки

Показник	Роки			Темп зростання, %	
	2017	2018	2019	2019/ 2018	2019/ 2017
Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн. (р.2000 ф.2)	30037	25744	24990	85,71	97,07
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн. ф.1 (р.1011 с.3+р.1011 с.4):2	66366	66899	67731,5	100,80	101,24
Фондовіддача	0,45	0,38	0,37	84,44	97,37

Розрахувавши коефіцієнт фондovіддачі підприємства-конкурента видно, що у 2017 році цей показник був менший, ніж у ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», у 2018 році – більший, але не на багато, у 2019 році – також більший. Тому, у 2017 році Херсонське підприємство більш ефективно використовувало наявні основні засоби порівняно з конкурентом, але вже наступні два роки ця ефективність знизилася. Для того, щоб підвищити значення фондovіддачі, необхідно забезпечити завантаження обладнання повністю, тобто стовідсотково.

Проаналізувавши основні показники фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», можна зробити висновок, що підприємство має великий кадровий, фінансовий, інформаційний та інноваційний потенціал. Не дивлячись на те, що деякі економічні показники менші, ніж у підприємства, що є конкурентом, Херсонський комбінат є доволі потужним та міцним. Підтвердження

цьому надають наявність у підприємства великої кількості замовлень, оснащеного обладнання та розгалуженої транспортної системи.

2.2 Аналітичне оцінювання оборотності (ділової активності) і прибутковості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

В умовах постійного розвитку та прагнення до кращого кожне підприємство намагається вчасно провести певний ряд оцінювань своєї діяльності, що у подальшому відіграє значну роль у покращенні не тільки фінансового стану підприємства, а й взагалі загального стану на ринку. Позиція, яку підприємство займає на ринку, має неабиякий вплив на репутацію серед підприємств-партнерів, створює усі умови для інвесторів, дозволяє обійти конкурентів та зарекомендувати себе якомога краще серед споживачів своєї продукції.

Задля оцінки ефективності здійснення господарської діяльності компаніям слід проводити оцінку ділової активності та прибутковості. Розглянемо ці два терміни окремо.

«Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності та конкурентоспроможність» [4, с. 235]. Саме тому ділова активність описується зміною показників, що відображають ефективність господарської діяльності підприємства. Позитивні зміни таких показників забезпечують зміцнення загального фінансового стану підприємства.

Поняття «ділова активність» вживається майже тотожно до поняття «оборотність». Це пояснюється тим, що ділова активність відображається у швидкості саме оборотності коштів підприємства. Для

отримання інформації щодо ефективного використання обігових коштів підприємства використовується коефіцієнт оборотності. Цей коефіцієнт був розрахований та охарактеризований у попередньому пункті цього розділу. Коефіцієнт оборотності може визначати оборотність не лише активів, а й оборотного капіталу, власного капіталу, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей. Розрахунки цих показників дають можливість отримати інформацію стосовно діяльності підприємства у поточному періоді.

Для більш детального оцінювання ділової активності Приватного акціонерного товариства «Херсонський комбінат хлібопродуктів» розглянемо показники, за якими здійснюється така оцінка, та проведемо аналіз ділової активності цього підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Аналіз оборотності (ділової активності) ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.

Показник	Формула для розрахунку	Значення коефіцієнта		
		Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Коефіцієнт оборотності активів	Виручка (Чистий дохід)/Середньорічний обсяг активів	1,0	1,7	0,2
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції / Середньорічна залишкова сума основних засобів	0,5	0,3	0,2
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід)/Середньорічну суму власного капіталу	2,0	1,4	1,0
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість продукції/Середньорічна вартість запасів	-3,9	-2,8	-5,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Виручка/Середньорічна сума дебіторської заборгованості	1,3	0,5	0,3
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Виручка/Середньорічна сума кредиторської заборгованості	14,6	6,0	3,6

Розрахунок показників ділової активності у сукупності складає основу комплексної оцінки фінансового стану. Без урахування такої оцінки при аналізі фінансової стійкості неможливо достовірно говорити про тип фінансового стану, який дійсно склався на аналізованому підприємстві.

Отримані результати при розрахунках коефіцієнтів ділової активності дадуть можливість не лише зробити загальний висновок щодо оцінки ділової активності, а й спрогнозувати хоч приблизний вид фінансового стану, що буде на підприємстві при знаходженні результатів усіх його інших показників.

Значення коефіцієнта оборотності активу показує скільки буде обсяг виручки на одну вкладену гривню. Цей коефіцієнт є показником капіталовіддачі. Аналізуючи таблицю 2.3 видно, що у 2017 році підприємство на одну вкладену гривню отримало приблизно 1 гривню виручки, у 2018 році – 1,7 гривні, а у 2019 році – лише 0,2 гривні. За таким результатом можна зробити висновок, що підприємство вкладає гроші не зовсім ефективно або у дуже потужні проекти, що і призвело до таких мінімальних обсягів виручки у 2019 році.

Коефіцієнт оборотності основних засобів відображає ефективність використання основних засобів на підприємстві. З розрахунку цього показника бачимо, що з кожним аналізованим роком, показник зменшується. У 2017 році він становив 0,5, у 2018 р. – вже 0,3, а у 2019 році взагалі 0,2. Таким чином використання основних засобів є неефективним. Для збільшення ефективності їх використання підприємству необхідно провести реструктуризацію та позбутися таким чином основних засобів, які перебувають на балансі підприємства, але не використовуються у виробничій діяльності.

Аналіз значення коефіцієнта оборотності власного капіталу необхідно проводити у порівнянні його з коефіцієнтом оборотності активів. У нашому випадку значення коефіцієнту оборотності власного

капіталу значно більші за оборотність активів. Оборотність активів за останні три роки становить 1,0, 1,7, 0,2 відповідно за 2017, 2018, 2019 роки, а оборотність власного капіталу за ті ж самі роки – 2,0, 1,5, 1,0. Таке перебільшення означає, що в обороті підприємства у 2017 та 2019 роках відбувається зростання обсягів позикових ресурсів, також це робить висновок про необхідність встановлення іншого, більш безпечного рівня цього самого обсягу аби запобігти фінансовим ускладненням. Окрім фінансових ускладнень необхідно також запобігти й зниженню доходності підприємства у майбутніх періодах.

Показник оборотності матеріальних запасів показує скільки за рік запаси роблять оборотів. З таблиці 2.3 видно, що за 2017 рік запаси зробили -3,9 оборотів, за 2018 р. – -2,8 оборотів, за 2019 р. – -5,8 оборотів. Отримані значення зі знаком «-» означають, що відбувається зменшення оборотності запасів, тобто матеріали довше перебувають у стані запасів. За таким результатом обсяги виробництва збільшуються. Збільшення цих обсягів говорить про ефективність управління запасами на підприємстві у 2019 році порівняно з іншими двома роками.

Кінцеві результати 2017 та 2019 років відповідають нормі, чого не можна сказати про результат 2018 року. Нормою вважаються значення коефіцієнта від 3 до 6 оборотів запасів за рік. Такий рівень виробничих запасів дозволить забезпечити безперебійний процес виробництва, а також збуту. Для досягнення безперебійності у такому випадку використовуються мінімальні обсяги фінансових ресурсів аби профінансувати запаси.

Наступними показниками ділової активності є коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей. Для більш детальної характеристики коефіцієнтів слід розглянути кожний показник окремо. Почнемо з коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості.

Заборгованість, яка виникає у ході операційної діяльності та стосується заборгованості підприємству від постачальників, держави,

інших компаній, має назву дебіторської заборгованості. Значення показника оборотності дебіторської заборгованості означає ефективність управління заборгованістю дебіторів. Продемонструємо це аналізуючи таблицю 2.3. У 2017 році коефіцієнт дебіторської заборгованості становив 1,3, у 2018 р. – 0,5, у 2019 р. – 0,3. Результати є доволі низькими та говорять про те, що у 2017 році на підприємстві було проведено 1,3 оборотів дебіторської заборгованості, тобто 1,3 рази дебітори погашали свої зобов'язання перед ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів». Що стосується 2018 та 2019 років, то така операція здійснювалась 0,5 та 0,3 разів відповідно.

Для визначення ефективності відносин з клієнтами використовують інший показник, який має назву – строк погашення дебіторської заборгованості. Формула розрахунку має наступний вигляд (формула 2.3):

$$ДЗ_{\text{строк погашення}} = 360 / \text{Кодз}, \quad (2.3)$$

де $ДЗ_{\text{строк погашення}}$ – строк погашення дебіторської заборгованості; Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; 360 – умовна кількість днів у році.

Порахувавши строк погашення дебіторської заборгованості за допомогою формули 2.3, отримали наступні результати за 2017-2019 роки відповідно – 276,9, 720 та 1200 днів. Для прикладу проаналізуємо 2018 рік. 720 днів або 2 роки – це термін погашення дебіторами своїх зобов'язань. Бачимо, що з кожним роком показник збільшується, тобто це демонструє те, що дебітори відволікають фінансові ресурси підприємства на більший термін. Добре це чи погано для компанії одразу сказати неможливо, оскільки, якщо компанія надає свої послуги у кредит, що є такою собі маркетинговою стратегією, то, звісно, дебіторська заборгованість буде збільшуватись, але й одночасно буде

збільшуватись збут. Це збільшення збуту є позитивним для підприємства. Навіть не дивлячись на те, що отримані значення значно більші за нормативні (строк погашення дебіторської заборгованості до 75 днів) і це свідчить про відсутність платіжної дисципліни клієнтів, підприємство у разі випадку, описаного вище, має для себе позитивну тенденцію такої різниці з нормативним значенням. Якщо прослідковується відсутність такої маркетингової стратегії, то однозначно можна стверджувати, що підприємство має неефективні відносини зі своїми клієнтами та платіжна дисципліна дебіторів вимагає кращого.

Щоб проаналізувати оборотність кредиторської заборгованості, спочатку необхідно розглянути саме поняття цієї заборгованості. Показник, який характеризує ділову активність компанії та показує кількість оборотів кредиторської заборгованості протягом звітного року, називається коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. За результати, отриманими з таблиці 2.3, бачимо, що за 2017 рік було проведено 14,6 оборотів кредиторської заборгованості, за 2018 рік – 6 оборотів, за 2019 рік – 3,6. Ці отримані значення розрахунку показують, що аналізоване нами підприємство протягом 2017-2019 років погасило свої зобов'язання перед кредиторами 14,6, 6 та 3,6 разів відповідно.

За досліджені роки прослідковується зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості. Таке зниження є позитивною тенденцією, оскільки компанія за рахунок своїх кредиторів може фінансувати свою діяльність. Але це буде позитивним явищем не завжди, тому що систематична затримка оплати буде тягнути за собою те, що, наприклад, постачальники в обличчі кредиторів будуть враховувати цей ризик і включати його у ціну свого товару. Якщо таких змін у ціні не відбувається, то, беззаперечно, ПрАТ «Херсонський КХП» буде вигідно та доцільно підтримувати такий рівень оборотності кредиторської заборгованості.

Слід порівняти коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей. Таке порівняння дозволить охарактеризувати політику товарного кредитування на підприємстві, а саме якість цієї політики.

Отже, показники оборотності кредиторської заборгованості є вищими порівняно з показниками оборотності дебіторської заборгованості. Таке перевищення означає, що ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» використовує кошти своїх кредиторів як джерело для фінансування своїх дебіторів, друга частина коштів використовується підприємством як джерело для фінансування своїх інших операцій господарської діяльності.

Як і дебіторська заборгованість, кредиторська також має строк погашення. Розрахунок строку погашення кредиторської заборгованості має схожу формулу на знаходження строку погашення дебіторської заборгованості. Розглянемо цю формулу (формула 2.4).

$$КЗ_{\text{строк погашення}} = 360 / Кокз, \quad (2.4)$$

де $КЗ_{\text{строк погашення}}$ – строк погашення кредиторської заборгованості; $Кокз$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; 360 – умовна кількість днів у році.

Проведемо розрахунок за період 2017-2019 років. У 2017 році строк погашення становив 24,7 дні, у 2018 році – 60 днів, у 2019 році – 100 днів. Збільшення цього показника є бажаним, оскільки означає, що підприємство користується коштами кредиторів протягом доволі тривалого періоду часу. Тривале використання призводить до зниження розміру саме позикового капіталу підприємства. Зловживати тривалим використанням фінансових ресурсів постачальників не слід, це може призвести до низки негативних явищ для підприємства. Одним із них це може бути підвищення ціни на товар на момент поставки, а також

штрафи.

Нормативним значенням строку погашення кредиторської заборгованості вважається 75 днів. За 2017 та 2018 роки Приватне акціонерне товариство «Херсонський КХП» погашало свої зобов'язання вчасно, згідно з нормативом. У 2019 році вже пішло перебільшення нормативу. Є вірогідність того, що у 2019 році у підприємства та постачальників відносини через це стали гіршими, але вони не припинили свою співпрацю. Ціна товару не змінилася.

В цілому за отриманими значеннями можна зробити висновок про ефективне управління кредиторською заборгованістю на аналізованому підприємстві. Підприємство може вдало займатися фінансуванням дебіторів за рахунок своїх кредиторів. Таке явище досить позитивно здійснює вплив на загальний фінансовий стан підприємства.

Проаналізувавши кожний показник ділової активності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», вдалося охарактеризувати оборотність підприємства в цілому.

Поряд із оцінкою ділової активності доцільно зробити аналіз загальної прибутковості діяльності підприємства, обраного для прикладу.

Прибутковість показує на скільки ефективною є діяльність підприємства. Прибутковість є відносним показником, розраховується як коефіцієнт або у відсотках. Звичайно, для підприємства позитивним є зростання цього показника. Подальша діяльність та розвиток підприємства залежать від його зростання.

Разом із терміном «дохід» стоїть поняття «рента», від якого походить термін «рентабельність», тобто рентабельність і є прибутковістю. Далі прибутковість будемо розглядати як рентабельність. Саме цей показник характеризує прибутковість діяльності.

Рентабельністю називається показник, який оцінює ефективність

виробництва. Він характеризує стан використання низки ресурсів. До таких належать: матеріальні, фінансові ресурси, природні та трудові ресурси. Для того, щоб надати характеристику прибутку, який буде отриманий з кожної вкладеної у підприємство гривні коштів, необхідно провести розрахунки показників рентабельності.

На основі фінансової звітності форми № 1 «Баланс» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати» (Додаток А) розраховано показники прибутковості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» (Додаток В).

Інформація, надана у Додатку В, дає можливість вільно провести розрахунки показників прибутковості, враховуючі особливості та специфіку кожного показника.

До показників прибутковості відносять:

- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність капіталу;
- рентабельність реалізованої продукції;
- рентабельність продажу;
- рентабельність господарської діяльності.

Кожний показник має свій окремий зміст, формулу розрахунку та переслідує певну ціль – оцінка ефективності, а саме ефективності чого – це вже й залежить від його конкретної цілі.

Наведені п'ять показників прибутковості дозволять визначити ефективність виробництва, використання майна компанії, власного капіталу, реалізації продукції, господарської діяльності. Також є можливість за їх допомогою визначити прибуток, який припадає на одиницю продукції, що є реалізованою.

Формули для розрахунку різних показників рентабельності вимагають використання даних, наданих у перших двох формах фінансової звітності – Баланс та Звіт про фінансові результати. У

дужках вказується стовпчик, відповідно з якого були взяті дані для аналізу. Нумерація стовпчиків вказується у зазначених формах звітності й відображає результати відповідно на початок та кінець року.

Розрахунки показників прибутковості наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз показників прибутковості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.

Показник	Розрахунок	Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Рентабельність капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу	0	0	0
	$\text{ф2 р.2350} // \text{ф1(р.1300 (с.3) + р.1300 (с.4))} / 2$			
Рентабельність власного капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	0	0	0
	$\text{ф2 р.2350} / \text{ф1(р.1495 (с.3) + р.1495 (с.4))} / 2$			
Рентабельність реалізованої продукції	відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції	-0,14 або 0	-0,11 або 0	-0,23 або 0
	$\text{ф2 р.2090 або р.2095} / \text{ф2р.2050}$			
Рентабельність продажу	відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації	0	0	0
	$\text{ф2 р.2350} / \text{ф2 р.2000}$			
Рентабельність господарської діяльності	відношення чистого прибутку до витрат господарської діяльності	0	0	0
	$\text{ф2 р.2350} / \text{ф2 р.(2050+2130+2150+2180+2250+2255 +2270+2300)}$			

Враховуючи те, що чистий прибуток за роки дослідження 2017-2019 становив 0, рентабельність капіталу, власного капіталу, продажу, господарської діяльності, у свою чергу, склала також 0. Для більш детального розрахунку вказаних показників прибутковості скористаємось формою № 2: стаття «Чистий фінансовий результат: збиток», рядок 2355.

У 2017 році чистий збиток становив -4331 грн, у 2018 р. – -9684 грн, у 2019р. – -4075 грн. Розрахуємо показники прибутковості через формулу відношення чистого збитку. Таким чином буде проведено загальний аналіз рентабельності Товариства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Аналіз рентабельності ПрАТ «Херсонський комбінат
хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.**

Показник	Розрахунок	Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Рентабельність капіталу	$\frac{\text{ф2 р.2355} / \text{ф1(р.1300 (с.3) + р.1300 (с.4))}}{2}$	-0,02	-0,03	-0,01
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{ф2 р.2355} / \text{ф1(р.1495 (с.3) + р.1495 (с.4))}}{2}$	-0,05	-0,12	-0,05
Рентабельність продажу	$\frac{\text{ф2 р.2355}}{\text{ф2 р.2000}}$	-0,02	-0,09	-0,05
Рентабельність господарської діяльності	$\frac{\text{ф2 р.2355}}{\text{ф2 р.(2050+2130+2150+2180+2250+2255+2270+2300)}}$	0,02	0,08	0,05

Тепер можемо провести загальний аналіз показників прибутковості Приватного акціонерного товариства «Херсонський комбінат хлібопродуктів».

Для оцінки ефективності використання всього майна, яке є на підприємстві, фахівці користуються значеннями рентабельності капіталу. У нашому випадку, рентабельність капіталу у 2017-2019 рр. становила -0,02, -0,03, -0,01 відповідно. Це говорить про неефективне використання майна, оскільки нормою вважається рентабельність більше 1.

Рентабельність власного капіталу дає можливість оцінити ефективність відповідно власного капіталу на підприємстві. За роки дослідження значення цього показника були від'ємними – -5% у 2017р., -12% у 2018 р., -5% у 2019 році. Такі результати отримані у зв'язку з одержанням від'ємного чистого збитку. Якщо враховувати, що чистий прибуток підприємства за всі три роки склав 0 грн, то й таким чином й

рентабельність власного капіталу є нульовою.

Отримані значення рентабельності реалізованої продукції за 2017-2019 роки також є від'ємними, якщо розрахунок цього показника проводився через відношення валового прибутку, та нульовими, якщо її розрахувати через валовий збиток. Нульові результати говорять про те, що з кожною вкладеною гривнею підприємство не отримує прибутку, але й не має збитку, тобто виходить в нуль. Або за розрахунком через валовий прибуток підприємство несе збитки у розмірі 14, 11 та 23 копійки за 2017-2019 роки відповідно.

Рентабельність продажу теж не відзначається позитивними результатами. Бачимо, що підприємство несе хоч і незначні, але все ж таки збитки. Такі збитки впливають на загальну діяльність підприємства і потребують негайного вирішення й підняття показників рентабельності до нормативного рівня. Для вирішення цієї проблеми підприємству необхідно оптимізувати загальну структуру фінансових ресурсів, якомога більше користуватися податковими пільгами, знизити витрати на виробництво, можливо на деякий час скоротити об'єми виробництва борошна, хоча б другого гатунку, знизити витрати на маркетинг.

Рентабельність продажів за чистим прибутком становить 0, тобто кожна гривня продажів приносить підприємству 0 копійок чистого прибутку. Розрахунок за чистим збитком робить висновок, що кожна гривня продажів принесла у 2017 році 2 копійки збитку, у 2018 р. – 9 копійок збитку та у 2019 році збиток на одну гривню склав 5 копійок. Результати є невтішними та свідчать про неефективне управління витратами Товариства.

Аналіз рентабельності господарської діяльності є більш позитивним. Показник має додатні значення 0,02, 0,08, 0,05 за відповідні роки дослідження – 2017-2019 рр. Тому можна сказати, що ПрАТ «Херсонський КХП» більш-менш ефективно здійснює господарську діяльність, не дивлячись на такі низькі результати та збитки попередніх

розрахунків показників рентабельності.

Стосовно загальних висновків, то аналізоване підприємство є не зовсім рентабельним, оскільки не приносить прибутків вже три роки поспіль. Показники ділової активності є позитивними, але також вимагають покращення. Напрямки їх покращення наведені при аналізі та характеристиці кожного коефіцієнта оборотності (ділової активності).

2.3 Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

Оцінювання фінансового стану підприємства потребує аналізу його ліквідності, платоспроможності, а також головного – аналізу фінансової стійкості. Завдяки аналізу цих показників можливо дати чітку характеристику діяльності підприємства та визначити напрями покращення ситуації, у разі виявлення низьких параметрів або неефективного управління.

Перш ніж перейти до оцінки фінансової стійкості доцільно буде спочатку розглянути поняття ліквідності підприємства та платоспроможності.

Існує безліч тлумачень поняття «ліквідність». Проаналізувавши деякі думки провідних вчених та науковців, можна зробити певне загальне авторське визначення ліквідності. Ліквідністю називається спроможність підприємства за рахунок реалізації деякого майна цього підприємства погасити свої зобов'язання. Вміння швидко реалізувати певне майно та отримати за нього грошові кошти дозволяє керівництву підприємства створити позитивну думку серед кредиторів. Наявна така позитивна думка стосовно ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» чи ні, можливо дізнатися за допомогою проведення оцінки ліквідності цього підприємства.

Оцінка ліквідності здійснюється, використовуючи різноманітні

відносні показники ліквідності. Кожний показник має свої засоби, які дозволяють підприємству вчасно провести розрахунки за своїми зобов'язаннями.

Показниками ліквідності підприємства є певний набір коефіцієнтів: покриття, швидкої та абсолютної ліквідності. Перераховані види коефіцієнтів мають свої окремі нормативні значення.

Нормативним значенням коефіцієнта покриття, який має ще назву поточної ліквідності, є результат 1-3, але краще 2-3, тобто в результаті аналізу значення коефіцієнта покриття повинно відповідати цим межам. У такому випадку робиться висновок, що у підприємства достатньо ресурсів, за допомогою яких є можливість погасити його поточні зобов'язання.

Нормативом для коефіцієнта швидкої (термінової) ліквідності вважають результат, який є більшим за межу 0,5-1. У разі отримання нормативу можна говорити про платіжну спроможність Товариства стосовно оплати свої поточних зобов'язань, але за умови вчасних розрахунків зі своїми дебіторами. Оскільки на підприємстві коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості є низьким за 2017-2019 роки, то краще, коли коефіцієнт швидкої ліквідності більше 1.

Показник термінової ліквідності є більш точним, ніж коефіцієнт покриття, оскільки дає можливість прибрати ті оборотні активи, які є менш ліквідними.

Залишився ще один показник ліквідності – коефіцієнт абсолютної ліквідності, який також має свої нормативні значення. Отриманий у ході аналізу цього коефіцієнта результат повинен бути від 0,1 до 0,2. Абсолютна ліквідність й отримала назву абсолютної через те, що показує, саме яку частку боргу підприємство може сплатити негайно, тобто абсолютно.

Показники ліквідності мають свої формули розрахунку, головним елементом яких є статті фінансової звітності форми № 1 (Баланс).

Розглянемо таблицю 2.6, де вказані формули знаходження значень показників ліквідності та опис здійснення розрахунків. За допомогою зазначених формул в декілька нескладних дій можливо провести розрахунок загальної ліквідності підприємства.

Таблиця 2.6

Аналіз формул розрахунку показників ліквідності

Показник	Розрахунок	Формула
Коефіцієнт покриття	відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	$\phi 1 \text{ p.1195} / \phi 1 \text{ p.1695}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	відношення найбільш ліквідних оборотних активів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства	$\phi 1 (\text{p.1195} - \text{p.1100} - \text{p.1110}) / \phi 1 \text{ p.1695}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань	$\phi 1 (\text{p.1160} + \text{p.1165}) / \phi 1 \text{ p.1695}$

З таблиці 2.6 видно, що для розрахунку необхідно володіти інформацією про назви статей за рядками та виокремити дані по підприємству за потрібні роки дослідження – 2017-2019 рр. за цими статтями (Додаток Г).

У таблиці 2.6 розрахунок коефіцієнта покриття здійснюється використовуючи відношення оборотних активів та поточних зобов'язань. Оборотними активами є та частина активів підприємства, яка може бути швидко перетворена у гроші протягом одного виробничого циклу, якщо виробничий цикл триває більше року, або року. Тобто показник показує скільки підприємство має оборотних коштів на одну гривню поточних зобов'язань.

За допомогою Додатку Г можна розрахувати значення показників ліквідності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 роки. Розрахунок показників наведено у таблиці 2.7. Також у таблиці 2.7

вказано критерії відповідності нормі, які зазначено галочками. У тих випадках, де результат не відповідає нормі, стоїть прочерк.

Аналіз показників ліквідності проводиться з урахуванням отриманих результатів, спираючись на їх відповідність нормі.

Таблиця 2.7

Оцінка показників ліквідності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.

Показник	Значення коефіцієнта			Відповідність нормі		
	Роки дослідження			2017	2018	2019
	2017	2018	2019			
Коефіцієнт покриття	1,14	1,04	0,95	✓	✓	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,95	0,90	0,86	✓	✓	✓
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,008	0,01	-	-	-

За результатами розрахунків з таблиці 2.7 видно, що підприємство має коефіцієнт покриття, який відповідає нормативному значенню, тобто знаходиться у межі 1-3. Така відповідність дає висновок того, що у підприємства достатньо ресурсів, які могли б використатися аби погасити його поточні зобов'язання. Компанія протягом 2017 та 2018 років вчасно відповідала за поточними зобов'язаннями. Але у 2019 році лише 0,95 гривень залишилось у Товариства на кожен гривню зобов'язань. Такий результат не є критичним й не підриває довіру до підприємства.

Аналізуючи коефіцієнт швидкої ліквідності, однозначно можна говорити про те, що підприємство має платіжну здатність розрахуватися за поточними зобов'язаннями у разі здійснення розрахунків з дебіторами своєчасно. За усі три роки дослідження коефіцієнт відповідав нормі: більший за 0,5. Отримані значення майже досягають 1, це є позитивним явищем для підприємства, враховуючи доволі низьку оборотність дебіторської заборгованості.

У 2017 році показник швидкої ліквідності становив 0,95, у 2018

році – 0,9, у 2019 р. – 0,86, тобто це говорить про те, що на кожен гривню саме поточних зобов'язань припадає 0,95, 0,9 та 0,86 гривень оборотних активів, що є високоліквідними, відповідно за кожний рік. Це означає, що протягом 2017-2019 років, ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» не мало проблем із платоспроможністю.

Стосовно аналізу коефіцієнта абсолютної ліквідності з таблиці 2.10 бачимо, що у 2017 році він становив 0,01, у 2018 р. – 0,008, а у 2019 р. – також 0,01 як і у 2017 р. Ці результати не відповідають нормативу цього коефіцієнта – від 0,1 до 0,2. Отримані значення є значно нижчими у кожному році дослідження. Низькі показники роблять висновок, що у разі настання терміну платежу найближчим часом, компанія не буде спроможна вчасно погасити свої борги.

Вирішити цю проблему можливо через залучення позикових коштів, продаж частини активів, які вважаються зайвими, аби збільшити кількість більш ліквідних активів.

Проаналізувавши ліквідність підприємства та зробивши певні висновки щодо ефективності його діяльності, перейдемо до оцінки платоспроможності підприємства. Оцінка буде проведена також на прикладі ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», роками дослідження є 2017-2019 роки.

Для початку необхідно ознайомитися з поняттям «платоспроможність» та охарактеризувати показники, за якими здійснюється його оцінка.

«Платоспроможність – це можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку» [38, с.96].

Якщо підприємство втрачає мінімальний рівень платоспроможності, то згодом воно може стати банкрутом, оскільки не зможе надалі ефективно фінансувати та розвиватися. Оцінювання платоспроможності має неабияке значення при аналізі фінансового

стану підприємства. Вчасне здійснення оцінки дозволяє підприємству запобігти банкрутству та миттєво вжити заходів підвищення рівня платоспроможності. Кожне підприємство намагається досягти високих рівнів платоспроможності, що дозволить бути привабливими для кредиторів та дебіторів. Тому саме рівень платоспроможності цікавить як внутрішніх, так і зовнішніх учасників діяльності підприємства.

Існують два різновиди платоспроможності. Тому при оцінці цього показника слід визначитися спершу який різновид оцінюється. Спираючись на наукові праці Ю.М. Тютюнника, виділяють фактичну (поточну) та перспективну платоспроможність. Виділення цих двох видів здійснюється за періодом оцінки: поточна оцінка та майбутня.

Охарактеризуємо вказані види платоспроможності:

- «поточна (фактична) платоспроможність визначає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів для виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату або впродовж періоду оцінювання;
- перспективна платоспроможність характеризує здатність підприємства здійснювати виконання платіжних зобов'язань у майбутньому періоді» [42, с. 276].

До низького рівня платоспроможності можуть призвести деякі причини. Головними з них можна назвати: неправильне планування обсягів виробництва, збільшення витрат на виробництво порівняно з доходами, несвоєчасні розрахунки з кредиторами, відсутність системності при плануванні майбутніх видатків, затримка транспортних перевезень, що може призвести до невиконання строків випуску продукції. Процеси зберігання, переробки та перевалки зерна можуть здійснюватися довше вказаних у нормативі термінів, на таке перебільшення йде більша кількість ресурсів та грошових коштів, що, у свою чергу, це може стати ще одною причиною зниження

платоспроможності. Усі ці причини є ризиком для подальшої діяльності компанії.

На рівні з перерахованими причинами, які можуть бути вирішені керівництвом підприємства, існують й ті причини, які можуть призвести до низької платоспроможності, але їх вирішення не залежить від волі керівництва та інших стейкхолдерів. До таких можна віднести: політична ситуація в країні, інфляційні процеси, зміна податкової системи, економічні кризи та міжнародні конфлікти. Головне для підприємства у час таких незалежних причин – це залишитися на ринку й не почати процес ліквідації.

Будь-який суб'єкт господарювання можна назвати платоспроможним, якщо його загальні активи перевищують як короткотермінові, так і довготермінові зобов'язання.

Для того, щоб більш детально оцінити платоспроможність підприємства, необхідно розрахувати величину чистого оборотного капіталу та провести аналіз зміни його величини. Нормативним значенням чистого оборотного капіталу є значення більше за нуль (>0). Для знаходження значення цього показника необхідно відняти поточні активи від поточних пасивів. У разі отримання результату значно більшого, ніж оптимальні потреби підприємства, можна стверджувати, що воно нерационально використовує свої ресурси.

При виявленні недоліку чистого оборотного капіталу впливає висновок про неспроможність підприємства своєчасно покрити свої короткострокові зобов'язання.

Розглянемо формулу розрахунку чистого оборотного капіталу на основі Балансу підприємства (формула 2.5):

$$\text{ЧОК} = \text{p. 1195} - \text{p. 1700}, \quad (2.5)$$

де ЧОК – чистий оборотний капітал; p.1195 – усього за розділом II

форми № 1 Баланс «Оборотні активи»; р.1700 – усього за розділом IV форми № 1 Баланс «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття».

Розглянути більш детально та точно зміну розміру чистого оборотного капіталу можливо, порівнявши його величину за 2017-2019 роки. У тому році, де його величина була більшою, підприємство мало рівень платоспроможності вищий, ніж в інших роках.

Інформація для знаходження чистого оборотного капіталу ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр. наведена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Дані для розрахунку чистого оборотного капіталу
ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.**

Назва статті Балансу	Код рядка	Значення статті, тис. грн		
		Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Усього за розділом II «Оборотні активи»	1195	259587	324829	301209
Усього за розділом IV «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття»	1700	0	0	0

За даними, представленими у таблиці 2.8, можна розрахувати значення чистого оборотного капіталу, використовуючи формулу 2.5.

Усі розрахунки проводяться за 2017-2019 роки, тому розгляд зміни величини чистого оборотного капіталу здійснюється у динаміці цих років.

Виходячи з того, що за розділом IV Балансу підприємства за 2017-2019 роки, не було жодних зобов'язань, пов'язаних з необоротними

активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, тому величина чистого оборотного капіталу аналізованого підприємства залишається такою ж як підсумок II розділу активу балансу «Оборотні активи». Відбувається значне перевищення оборотних активів над короткотерміновими зобов'язаннями, що, в свою чергу, значить, що підприємство може вільно покрити свої короткотермінові зобов'язання, а також має всі запаси та можливості щодо розширення своєї діяльності у майбутньому.

Знаходження розміру чистого оборотного капіталу Товариства проведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Чистий оборотний капітал ПрАТ «Херсонський комбінат
хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.**

Показник	Результат, тис. грн		
	Роки		
	2017	2018	2019
Чистий оборотний капітал	259587	324829	301209

З розрахунків, проведених у таблиці 2.9 видно, що у 2018 році рівень платоспроможності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» був найвищий, ніж у 2017 та 2019 роках. Значення показника чистого оборотного капіталу у 2018 році порівняно з 2017 роком зросло на 65242 тис. грн. У 2018 р. порівняно з 2019 р. також прослідковується зростання, але вже на меншу суму – 23620 тис. грн.

Отже, такі результати говорять про те, що досліджене підприємство було платоспроможним останні три роки, за які відбувався аналіз, і це означає, що воно є суб'єктом господарювання, до якого є довіра з боку партнерів та кредиторів.

Як й інші показники аналізу фінансового стану, платоспроможність також має свої коефіцієнти оцінки. Це коефіцієнти

абсолютної платоспроможності, термінової, проміжної та загальної платоспроможності. Вони використовуються тому, що різні оборотні активи перетворюються на грошові кошти з різною можливістю.

Показники платоспроможності пов'язані з показниками ліквідності, але сама платоспроможність є ширшим поняттям. Рівень платоспроможності залежить саме від рівня ліквідності. Через те, що підприємство має великий резерв активів, що є високоліквідними, воно здатне легко розрахуватися з усіма своїми зобов'язаннями, а це вже гарантує високий рівень його платоспроможності.

У нашому випадку коефіцієнти ліквідності відповідають нормі, тому підприємство і має високий рівень платоспроможності.

Показники ліквідності та перераховані показники платоспроможності є однаковими, але платоспроможність має й свої специфічні показники.

Ознайомитись із специфічними показниками платоспроможності підприємства можна, розглянувши таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Показники платоспроможності підприємства

Показник	Розрахунок	Нормативне значення
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\text{ф.1 р.1495} / \text{ф.1 р.1900}$	$> 0,5$
Коефіцієнт фінансування	$\text{ф1. р.1495} / (\text{р.1595} + \text{р.1695})$	< 1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\text{ф1. (р.1495} - \text{р.1095)} / \text{р.1195}$	$> 0,1$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\text{ф.1 (р.1595} + \text{р.1495} - \text{р.1095)} / \text{р.1495}$	> 0

Більш детальний розрахунок платоспроможності підприємства дає можливість додатково отримати результати коефіцієнтів, які допоможуть зрозуміти стан підприємства в цілому. Це стосується

насамперед і розуміння виду фінансової стійкості, що є на підприємстві.

На основі таблиці 2.10 можна провести розрахунки вказаних показників по Херсонському комбінаті хлібопродуктів. Так само як й аналіз зміни величини чистого оборотного капіталу здійснювався за останні три роки, так і розрахунок коефіцієнтів платоспроможності доцільно проводити за ці роки. З таблиці 2.10 бачимо, що усі формули розрахунку побудовані на основі фінансової звітності форми № 1 «Баланс».

Показники платоспроможності мають свої нормативні значення, які необхідно враховувати при аналізі отриманих після розрахунку результатів. Бачимо, що результати значень в жодному разі не повинні бути меншими за 0, тобто від'ємними. Така особливість говорить про те, що нормально функціонуюче підприємство повинно завжди мати додатне значення коефіцієнтів платоспроможності.

Оскільки сама дефініція терміну «платоспроможність» не дозволяє використання значень коефіцієнтів з від'ємним результатом, то при отриманні вже такого результату необхідно одразу провести ряд заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності підприємства.

Розрахунок показників платоспроможності продемонстрований у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Показники платоспроможності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.

Показник	Значення показника		
	2017	2018	2019
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,27	0,20	0,19
Коефіцієнт фінансування	0,36	0,25	0,23
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,08	0,04	-0,05
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,36	0,15	-0,21

Проаналізувавши таблицю 2.11 видно, що у 2017 році перший та третій коефіцієнти платоспроможності не відповідають нормі. Другий та четвертий – показник фінансування та маневреності власного капіталу відповідають нормі. Показник фінансування склав 0,36, що є менше 1 і це норма. Коефіцієнт маневреності має значення також 0,36, що є більше за 0 і це теж задовольняє нормі. У 2018 році ситуація така ж сама, як і в 2017 році. Показник маневреності більше 0 – 0,15. Показник фінансування менше 1 – 0,25. У 2019 році картина дещо інша – лише показник фінансування біль-менш відповідає нормі.

При детальному поглибленому з'ясуванні нормативних значень показників можна говорити про те, що у 2017 та 2018 роках нормі відповідає лише показник маневреності, у 2019 році жодний із розрахованих показників не відповідає нормі. Така ситуація склалася через те, що коефіцієнт фінансування має нормативне значення <1 , але одночасно має й нижню межу такої норми – 0,67, тобто він повинен бути не лише менше 1, але й не менше за нижню межу. У нашому випадку усі коефіцієнти менші за 0,67, тому і виник такий висновок щодо невідповідності нормі.

Для пояснення таких результатів необхідно проаналізувати кожний показник окремо та зрозуміти у чому саме проблема отримання таких невтішних оцінок.

Першим розглянемо загальний коефіцієнт платоспроможності. Цей коефіцієнт можна зустріти й в іншому трактуванні, як коефіцієнт концентрації власного капіталу. Він надає характеристику тій частці грошових коштів, яка вкладається власниками у загальний розмір майна. У 2017 році він склав 0,27 при нормі $> 0,5$. З цього можна зробити висновок, що Херсонський комбінат не має можливості погасити свої борги через реалізацію майна, що складене з власних засобів. Але нормативне значення показника є доволі орієнтовним та приблизним, тобто у різних галузях діяльності підприємства коефіцієнт може бути як

вище норми, так і нижче. У нашому випадку він є нижче норми, але виходячи з того, що підприємство працює у сфері сільського господарства лише у напрямку зберігання зерна та транспортування, тому, можна припустити, що значення коефіцієнта автономії є нормальним і підприємство зможе за рахунок власних джерел покрити усі свої борги.

Стосовно коефіцієнта фінансування вже були зроблені висновки вище. Взагалі цей коефіцієнт є коефіцієнтом фінансової стабільності та одним із критеріїв визначення фінансової стійкості підприємства. Показник свідчить про спроможність фірми відповісти за своїми боргами у середній та довгостроковій перспективі.

У ході дослідження за 2017-2019 роки отримано низькі значення коефіцієнта фінансування – 0,36, 0,25, 0,23 відповідно по роках. Це говорить про те, що у 2017 році лише 0,36 гривень власного капіталу йде на кожну гривню зобов'язань аналізованого Товариства, у 2018 р. – лише 0,25 гривень, а у 2019 р. – взагалі 0,23 гривні. Це є дуже мало, тому така перспектива говорить про високий рівень фінансового ризику для підприємства. Низькі значення коефіцієнта ще не говорять про банкрутство, тому підприємство міцно стоїть на ринку. Для вирішення проблеми необхідно залучати у діяльність кошти власників Товариства.

Третім коефіцієнтом платоспроможності у таблиці 2.11 є коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами. Показник демонструє здатність підприємства здійснювати фінансування оборотного капіталу за допомогою власних коштів, що є оборотними.

За 2017-2019 роки показник забезпеченості складав 0,08, 0,04, -0,05 відповідно. Такі результати не відповідають нормі. Виходячи з цього, у 2017 році власні оборотні кошти у розмірі оборотних активів склали досить малу частку – 0,08, у 2018 р. – 0,04, у 2019 р. – взагалі -0,05. Отже, це говорить про те, що фінансова стійкість аналізованої

компанії знижується, оскільки значення показника з кожним роком змінюється у бік зниження. Також отримані значення говорять й про залежність Товариства від кредиторів.

У 2019 році значення коефіцієнта забезпеченості було взагалі від'ємним. Воно є дуже негативним через те, що у такому випадку увесь капітал, що перебуває у власності підприємства, спрямований на здійснення фінансування саме необоротних активів. Товариство не має коштів аби сформувати власний оборотний капітал.

Як і в попередньому випадку стосовно коефіцієнта фінансування, виходом для підвищення показника забезпеченості також є залучення коштів власників підприємства. Окремо можна назвати ще й оптимізацію структури активів – оборотних та необоротних.

Останнім коефіцієнтом, що підлягає розгляду та оцінці, є коефіцієнт маневреності власного капіталу. Цей показник дозволяє побачити співвідношення власних оборотних ресурсів підприємства та його власного капіталу.

Отримані за 2017 та 2018 роки дослідження значення показника маневреності склали 0,36, 0,15 відповідно та є нормативними. Це говорить про те, що Товариство за ці роки мало достатньо власних грошових ресурсів аби профінансувати необоротні активи й деяку частку оборотних.

У 2019 році вже було отримано від'ємне значення коефіцієнта маневреності – -0,21, тобто власний капітал Товариства та грошові кошти, які є приєднаними на довготерміновій основі, спрямовуються на фінансування лише необоротних засобів. Для того, щоб проводити фінансування підприємством оборотних активів, це, в свою чергу, вимагає звернення до залучення джерел фінансування із ззовні. Таким чином фінансова стійкість знижується. Щоб вирішити цю проблему необхідно залучити додаткові 24 тис. грн. на довготерміновий час, що створить умови для отримання нормативного значення у майбутньому.

Проаналізувавши ліквідність та платоспроможність підприємства, можна оцінити його фінансову стійкість та фінансовий стан. Показники ліквідності та платоспроможності є їх індикаторами, тому отримані значення цих показників дозволять визначити рівень фінансової стійкості на підприємстві, що є обраним для прикладу, та – його загальний фінансовий стан.

Розуміння поняття «Фінансова стійкість» вже є, виходячи з попередніх аналізів її показників. Більш точно під цим поняттям мають на увазі саме таке положення фінансових ресурсів підприємства, а також їх використання та розподіл, що дозволяє зберегти міцне становище на ринку, свій загальний розвиток, який передбачає прибуток при збереженні на високому рівні його платоспроможності, а також кредитоспроможності в умовах ризику.

Іншими словами фінансова стійкість є показником щодо характеристики фінансової незалежності компанії, що передбачає вільне користування своїм майном.

Для характеристики та оцінки фінансової стійкості окрім розглянутих показників використовують ще й певні додаткові коефіцієнти: фінансової залежності, маневреності робочого капіталу, співвідношення позикового та власного капіталу, поточних зобов'язань.

За допомогою коефіцієнтів, розглянутих вище та щойно перерахованих, проаналізуємо фінансову стійкість Приватного акціонерного товариства «Херсонський комбінат хлібопродуктів» у динаміці 2017-2019 років (табл. 2.12). Розрахунок фінансової стійкості дозволить отримати оцінку загального фінансового стану підприємства, яке підлягає аналізу.

Врахування нормативних значень показників фінансової стійкості в повному обсязі відобразить наявні недоліки у здійсненні господарської діяльності аналізованого підприємства та дозволить швидко відреагувати на такі недоліки й виконати заходи щодо їх покращення.

Таблиця 2.12

**Оцінка фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат
хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.**

Показник	Значення показника		
	Роки		
	2017	2018	2019
Коефіцієнт автономії	0,27	0,20	0,19
Коефіцієнт фінансової залежності	3,74	5,07	5,33
Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,36	0,15	-0,21
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	1,40	3,62	-1,97
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,73	0,80	0,81
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,36	0,25	0,23
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1	1	1

Коефіцієнти автономії, маневреності власних засобів та фінансової стабільності були розраховані у таблиці 2.12. Як видно з розрахунків коефіцієнт автономії не відповідає нормі, коефіцієнт маневреності власних засобів відповідає нормі лише у 2017 та 2018 рр. Стосовно фінансової стабільності, також можна зробити висновок, що коефіцієнт не відповідає нормі, оскільки менший за нижню межу – 0,67.

Проведемо аналіз інших коефіцієнтів фінансової стійкості. Розглянувши таблицю 2.12 бачимо, що у 2017 р. коефіцієнт фінансової залежності склав 3,74, у 2018 р. – 5,07, у 2019 р. – 5,33. Нормативне його значення знаходиться у межі від 1,67 до 2,5. Таким чином у кожному році цей показник вищий за крайню верхню межу, тим паче, що з кожним роком ця невідповідність нормі зростає. Така висока залежність говорить про те, що з кожним роком підприємство має все більший рівень фінансового ризику. Аби знизити цю залежність та рівень ризику необхідно створити умови для збільшення розміру власного капіталу, тобто, наприклад, можна випустити додаткові акції.

Окрім маневреності власного капіталу існує ще й маневреність

робочого капіталу. Капітал, який показує ту ситуацію, яка є на підприємстві, стосовно можливості самофінансування усієї його операційної діяльності. Показник маневреності робочого капіталу показує частину запасів у загальному розмірі робочого капіталу, тобто у 2017 році така частина становила 1,40, у 2018 р. – 3,62, а в 2019 році отримано від’ємне значення -1,97. Дивлячись на це, можна зробити висновок, що Товариство у 2019 році почало використовувати власні грошові кошти менш мобільно.

Наступним коефіцієнтом для розгляду є коефіцієнт концентрації позикового капіталу, тобто рівня використання позикового капіталу задля підвищення прибутковості вкладень. Отримані значення є більшими за нормативні – 0,4-0,6 у кожному році дослідження. У такому разі знов можна говорити про високий рівень фінансового ризику. Візьмемо для розгляду значення коефіцієнта за 2019 рік – 0,81. Це свідчить про те, що у даному році 81 % активів Товариства фінансувалися саме за рахунок одержаного капіталу. Це дуже високий відсоток, оскільки діяльність компанії надто залежить від позикового капіталу.

Для зниження рівня показника до нормативного необхідно спробувати реінвестувати прибуток у щоденний розвиток компанії та більше використовувати кошти власників.

Останнім потребує аналізу коефіцієнт поточних зобов’язань. Коефіцієнт показує зміст таких зобов’язань у сумі джерел формування. Провівши аналіз коефіцієнта за останні три роки видно, що він не змінюється, тобто є стабільним.

У ході розрахунку таблиці 2.12 було знайдено розміри власних обігових коштів Товариства. 2017 р. розмір власних обігових коштів склав 31193 тис. грн., 2018 р. – 11617 тис. грн., 2019 р. – -15179 тис. грн. Прослідковується зменшення власного оборотного капіталу, що говорить про зниження фінансової стійкості Товариства.

Про недостатню фінансову стійкість свідчать й результати, отримані від розрахунку коефіцієнта фінансової стійкості. У жодному з аналізованих років коефіцієнт не відповідає нормі. У 2017 р. значення цього показника 0,3, у 2018 р. – 0,2, у 2019 р. – 0,1 при нормі від 0,7 до 0,9. Низькі результати дозволяють зробити висновок про недостатній рівень фінансової стійкості у довготерміновій перспективі.

Виходячи з того, що фінансовий стан характеризується фінансовою стійкістю, існують такі варіанти: абсолютна та задовільна фінансова стійкість, проблемний та кризовий фінансовий стан.

Оскільки аналізоване підприємство має рівень концентрації позикового капіталу вище норми, але нижче 100%, то виходить, що Товариство може покрити суму накопичених запасів тільки за рахунок залучення додаткових власних і позикових коштів. Така тенденція означає, що досліджене підприємство має проблемний вид фінансового стану.

Отже, з усіх проведених аналізів показників фінансового стану можна зробити висновок, що Херсонський комбінат хлібопродуктів знаходиться у такому положенні, що якщо відбудеться погіршення стану ринку, – платоспроможність Товариства у такому разі знизиться, і це призведе до неповернення коштів акціонерам.

Задля зміни положення ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» йому слід змінити структуру розподілу прибутку аби мати змогу відволікти на майбутнє хоч якусь його частину і пустити у розвиток. Випуск додаткових акцій також дозволить підвищити розмір власного оборотного капіталу, що буде сприяти частковій відмові підприємства від залучення позикових коштів у таких великих розмірах, у яких Товариство залучає зараз. Таким чином підприємство зможе мати змогу позбутися на деякий час боргового тягаря та вкладати ці, так би мовити, зекономлені кошти у ті ланки виробництва та переробки, які підлягають покращенню та реконструкції.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРАТ «ХЕРСОНСЬКИЙ КОМБІНАТ ХЛІБОПРОДУКТІВ»

3.1 Напрямки підвищення рентабельності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

Ефективність та успішність діяльності підприємства залежить від низки показників його фінансово-економічного стану. Одним із таких важливих показників є рентабельність. Розрахунок вказаного показника дозволяє визначити рівень прибутковості підприємства та вчасно відреагувати на певні недоліки його діяльності.

У ході дослідження діяльності підприємства ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», обраного для аналізу, як приклад щодо діагностики фінансового стану підприємства, було виявлено, що за останні три роки не спостерігалось позитивної динаміки розвитку підприємства. Рентабельність його діяльності становила 0, при цьому й прибуток також був нульовим. У деяких оцінках рентабельності розрахунки показали від'ємні значення, що говорить про те, що підприємство отримувало хоч невеликі, але все ж таки збитки.

Ситуація на Товаристві є складною, тому доцільно буде розібрати деякі напрями та шляхи, що дозволять підвищити рентабельність не тільки аналізованого підприємства, але й будь-якого іншого.

З-поміж різних варіантів вирішення такої проблеми як підвищення рентабельності найбільш ефективним та вдалим є розгляд цих напрямків залежно від факторів впливу на підприємство. Оскільки вплив може здійснюватися виходячи із внутрішніх та зовнішніх чинників, керівники підприємства та інші зацікавлені особи повинні прослідкувати та розуміти подальший результат своїх дій, аби не розорити підприємство

чи поставити його на межі повної ліквідації.

Відомо, що зовнішні фактори незалежні від волі керівників та інших осіб, вплинути на них вони не можуть, але вони повинні пристосовуватися до таких факторів таким чином, щоб ні в жодному разі не постраждало підприємство від їхнього впливу. Необхідно так бути підготовленим до будь-яких змін та загроз, щоб вміти вчасно зреагувати на них та запобігти значному впливові на стану підприємства.

Стосовно внутрішніх факторів ситуація інша, оскільки підприємство може її змінити та скоригувати. Це стосується саме й рентабельності. Завдяки розробці певних методів та напрямків підвищення рентабельності підприємства загальний його фінансовий стан буде значно кращим, тому і саме підприємство стане міцнішим до несподіваних випадків.

Розглянемо напрямки, які дозволяють обрати найкращу стратегію щодо підвищення рентабельності підприємства (табл. 3.1). Кожний напрямок розглядається з урахуванням чинників впливу на підприємство.

Таблиця 3.1

Напрямки підвищення рентабельності підприємства

Напрямки	Стратегія дій
Матеріально-технічні	Оновлення та реорганізація матеріально-технічної основи діяльності підприємства.
Управлінські	Зміна управлінських рішень та тактики досягнення розвитку, покращення інформаційних джерел щодо прийняття рішень.
Фінансові	Вчасний аналіз використання прибутку, пошук можливостей його зростання.

Продовження табл. 3.1

Кадрові	Підвищення кваліфікації працівників, організація підготовчих курсів щодо кар'єрного зростання, забезпечення гідних умов праці та відпочинку, організація відпусток.
Ринкові	Зростання платоспроможності та конкурентоспроможності, розробка вдалих бізнес-стратегій для залучення якомога більшої кількості впливових інвесторів.
Адміністративні	Слідування системі оподаткування та її вимогам, використання пільг, якщо такі наявні, слідування цінам, встановленим державою.
Зовнішньо-економічні	Готовність до інфляції за допомогою створених резервів прибутку на випадок тяжких ситуацій.

Розглянувши таблицю 3.1, стає зрозуміло, що підвищення рентабельності на підприємстві враховує зміни у всіх складових підприємства. У нашому випадку ці складові є напрямками.

Прослідковується поєднання як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Знов таки йде процес повернення до розподілу чинників на ці дві групи. Слід детально ознайомитись, що саме входить до складу кожної з названих груп та напрямків.

Підвищення рентабельності починається з матеріально-технічного напрямку. Він є внутрішнім чинником підвищення. Інша назва – планований. Виходячи з іншої назви, підприємство може легко вплинути на нього й спланувати так, щоб відбулося зростання економічних показників цього підприємства.

Головним елементом вищевказаного напрямку є обсяг

виробництва, тобто від зміни матеріально-технічної бази на підприємстві буде прослідковуватись зростання обсягів виробництва. Оновлена база дасть можливість виробляти більше, але й таким чином витрати підприємства почнуть зростати. При збільшенні обсягів сучасного оснащення відбудеться й ріст постійних витрат, не враховуючи вже змінні. У зв'язку з цим може відбуватися зростання загальних витрат підприємства більшими темпами, ніж обсягу виробництва. Таким чином розмір прибутку спочатку змінюється у бік зростання, а згодом починає знижуватись. Таке зниження потребує залучення додаткових ресурсів задля забезпечення росту виробництва та збільшення обсягів реалізації. У кінцевому підсумку знов починають зростати постійні витрати.

Отже, зміни обсягу виробництва не завжди є позитивними для підприємства, оскільки тягнуть за собою низку особливостей. Збільшення обсягів збуту забезпечує підвищення рівня рентабельності, але тягне за собою збільшення витрат, що призводить до коливання отриманого прибутку то вгору, то вниз.

На Приватному акціонерному товаристві «Херсонський комбінат хлібопродуктів» перероблюють борошно вищого та першого ґатунку. Виготовлення двох сортів борошна забезпечує зростання виручки. Оскільки борошно вищого ґатунку є кращим, так би мовити престижним, то цей престиж враховується й у його ціні, а в свою чергу, ціна враховує прибуток. При цьому всьому слід сказати й про збільшення витрат виробництва та часу на його переробку. Не дивлячись на це, таке різноманіття асортименту борошна підвищує рівень рентабельності підприємства. Завдяки великому попиту на борошно зернові культури швидко йдуть на переробку, таким чином вони не довго перебувають на лінії виробництва, а це знижує витрати та прискорює загальне виробництво. У такому разі витрати на зберігання також знижуються. Це все призводить до зростання рівня рентабельності

на підприємстві.

Детально розглянемо ще один внутрішній напрямок підвищення рентабельності – кадровий. Велике значення для підприємства мають не тільки працівники з вищою освітою, але й з високим рівнем кваліфікації. Добре обізнані у своїй справі робітники зможуть вдало повернути будь-яке завдання й виконати план. Це у подальшому призведе до зростання рентабельності. Для заохочення робітників існують певні стимулювання їх до праці. Стимулювання є також фактором зростання рентабельності.

Особливої уваги потребує продуктивність праці працівників. «Продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу» [49, с. 23].

У таблиці 2.1 розраховано продуктивність праці одного працівника за останні три роки аналізу. Бачимо, що чисельність працівників з кожним роком знижується й відповідно й продуктивність праці також знижується, але залишається на рівні достатньому для вчасного виконання планів. Високий рівень продуктивності праці одного працівника дозволяє підприємству зекономити на витратах на утримання іншого персоналу та збільшити обсяги виробництва. Можна зробити висновок, що зростання продуктивності праці працівників веде до збільшення розмірів прибутку, що відповідно сприяє підвищенню рентабельності підприємства.

На підвищення рентабельності значний вплив здійснює й рівень зносу основних засобів підприємства. Задля підвищення рівня рентабельності підприємства необхідно провести модернізацію основних фондів та позбутися тих, що фізично та морально застаріли. Оскільки завдяки новому обладнанню не буде витрат на постійний ремонт застарілих фондів, прибуток підприємства почне зростати й його можна буде направити на розвиток та розширення підприємства. Правильне розпорядження прибутком дозволить збільшити значення

багатьох економічних показників.

Підвищення рентабельності через удосконалення фінансового чиннику має на увазі, що підприємство здійснює свою діяльність задля отримання прибутку. Кожна партія реалізованого борошна дозволяє підприємству покрити витрати на його переробку та створити можливість закупівлі та збереження нової сировини. Таким чином необхідно регулювати усі процеси відвантаження, переробки та збереження сировини та кінцевого продукту. Чим швидше буде відбуватися забезпечення реалізації продукції, тим швидше та у більших розмірах буде зростати рівень виручки. Для того, щоб якомога швидше отримати виручку та прискорити оборот можна «погратися» з ціною, тобто зробити певну уцінку борошна, що дозволить таким чином збільшити обсяги збуту за рахунок збільшення попиту на це борошно. Такі маневри слугують внутрішніми резервами підвищення рентабельності та зростання прибутку.

Ефективна реклама або маркетингові стратегії також виступають шляхом щодо підвищення рентабельності. Це є фактором зовнішнього впливу. Аналізоване Товариство має офіційний сайт, на якому можна отримати інформацію стосовно виду його діяльності, надання послуг та контактів. Сайт слугує ефективною рекламою, але можна знайти ще інші напрямки оптимізації рекламної політики. Оскільки Товариство у Херсонській області має конкурента – ПрАТ «Каланчацький комбінат хлібопродуктів», то доцільним буде розміщення більшої кількості рекламних стендів для ефективного позиціонування себе як потужного комбінату.

Отже, на основі проведеного пошуку напрямків підвищення рентабельності підприємства можна зробити висновок, що важливими чинниками, які забезпечують збільшення розміру прибутку та рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, модернізація матеріально-технічної бази, зниження собівартості

продукції, оптимізація витрат матеріальних ресурсів на виготовлення однієї партії продукції, рівень науково-технічного прогресу, удосконалення системи управління підприємством, оптимізація структури основних фондів та інше. Забезпечення реалізації підприємством цих факторів надає можливість підвищити ефективність його подальшої діяльності.

3.2 Шляхи покращення ліквідності й платоспроможності ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

У ході здійснення оцінки фінансового стану підприємства на рівні з аналізом рентабельності та інших економічних показників доцільно провести оцінку й ліквідності підприємства. З попереднього розділу можна охарактеризувати підприємство, обране для аналізу, як цілком ліквідне. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності показав, що підприємство має власні ресурси для покриття своїх зобов'язань, але є тенденція, що при настанні строку виплати цих зобов'язань найближчим часом Товариство не зможе одразу розрахуватися. Це є проблемою, яка може підірвати довіру кредиторів та постачальників. Для вирішення цієї проблеми запропоновано декілька шляхів покращення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Діяльність будь-якого комерційного підприємства спрямована на отримання прибутку. За останньою інформацією, наданою у фінансовій звітності аналізованого підприємства, бачимо, що Приватне акціонерне товариство «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 роки «вийшло в нуль», тобто за ці роки не було отримано чистого прибутку. За останні три роки прослідковується коливання валового прибутку. В цілому підприємство є доходним, що й дозволяє йому міцно стояти на ринку.

Питання доходності розглядається через необхідність

охарактеризувати підприємство як взагалі функціонуючий суб'єкт підприємницької діяльності. Оскільки підприємство має доходи, то й необхідно аби воно отримувало ще й чистий прибуток. Отримання прибутку й потягне за собою підвищення ліквідності та платоспроможності.

Задля збільшення розміру прибутку можна розглянути деякі напрямки цього збільшення.

По-перше, здійснити зміни обсягів виробництва у бік збільшення, але за найменших витрат. Для зменшення витрат можна змінити постачальників на тих, які працюють на більш вигідних умовах для підприємства. На підприємстві необхідно посилити контроль за використанням наявних ресурсів, що дозволить вчасно реагувати на незначні збільшення витрат.

По-друге, розробити програму розподілу прибутку з урахуванням можливості подальшого розвитку та розширення підприємства, а також його примноження у майбутньому. Виключити розподіл прибутку на ту частину діяльності, яка буде давати доходи лише у прогнозах на майбутнє. Слід користуватися правилом, що час – гроші, тому не треба витрачати час на створення умов для отримання прибутку у далекій перспективі, треба діяти та розвиватися саме зараз.

Процес, спрямований на зростання розміру прибутку, буде позитивно впливати на ліквідність та платоспроможність підприємства, тобто це є одним із шляхів підвищення вказаних показників його діяльності.

Наступним кроком до покращення ліквідності та платоспроможності підприємства є заходи запобігання виникненню його дебіторської заборгованості. При цьому розуміється, що є необхідним здійснення контролю за дебіторською заборгованістю та вчасна її ліквідація. Зловживання клієнтів довірою підприємства може призвести до негативних наслідків для його діяльності. При навіть одноразовому

виявлені боржників, які систематично мають статус «винного» підприємству, необхідно вжити заходів стосовно відмови цим боржникам у майбутньому. Для відслідковування таких боржників підприємство може створити цілий відділ, але якщо коштів недостатньо, то хоча б найняти відповідальну людину, яка буде контролювати дебіторів за допомогою звичайних таблиць обліку.

Управління запасами як напрямок підвищення ліквідності та платоспроможності. Оптимізація структури запасів, проміжних матеріалів, готової продукції може здійснити позитивний вплив на обіг грошових коштів, що є на підприємстві. Це дозволить у кінцевому результаті збільшити частину ліквідних коштів та стати бар'єром на шляху до формування неліквідних запасів.

Шляхом підвищення ліквідності може стати здача в оренду виробничих фондів підприємства, які тимчасово не використовуються у його діяльності. Тим самим отримані за оренду кошти примножать наявність у підприємства додаткових грошей. Гроші є абсолютно ліквідними, тобто це призведе до збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності. Окрім здачі фондів виробництва в оренду, можна здійснити їх реалізацію.

За рахунок отриманих грошей підприємство може зменшити свою заборгованість кредиторам або взагалі відмовитись хоча б на деякий час від залучення грошових коштів у короткостроковий кредит. Для підвищення платоспроможності можна здійснити ряд заходів щодо збільшення розміру власних коштів. Наприклад, випустити додаткові акції або додаткові одиниці продукції.

При більш глибокому аналізі усіх перерахованих вище напрямків покращення ліквідності можна зрозуміти, що кожний об'єкт напрямку є активом балансу та відноситься до певної групи класифікації ліквідності.

Розподіл активів балансу в залежності від ступеня ліквідності

дозволяє визначити з чого саме необхідно починати при спробі підвищити ліквідність підприємства.

Прийнято виділяти такі групи активів за ступенем ліквідності:

- «абсолютно ліквідні активи – гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції;
- швидколіквідні активи – дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, дебіторська заборгованість за виданими авансами, з бюджетом, з податку на прибуток та інша поточна дебіторська заборгованість» [18, с. 123].
- «повільноліквідні активи – запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття;
- важколіквідні активи – необоротні активи підприємства (І розділ активу балансу)» [33].

Розглянувши які саме активи входять до кожної з груп класифікації активів за ступенем ліквідності, видно, що перш за все підприємству необхідно створити усі належні умови для отримання абсолютно ліквідних активів. Це забезпечить йому швидкий обіг грошових коштів та за наявності великих розмірів активів абсолютної ліквідності підвищить не тільки саму ліквідність підприємства, а й взагалі таким чином зросте довіра з боку держави, кредиторів та інших суб'єктів до підприємства.

Неабияке значення має наявність на підприємстві швидколіквідних активів. Такий вид активів характеризується можливістю у будь-який час швидко обмінятися на грошові кошти та за їх допомогою підприємство здатне вчасно погасити свої зобов'язання.

Як шлях підвищення ліквідності підприємства розглядається оптимізація утримання запасів. Не дивлячись на те, що запаси є повільноліквідними, вони здатні врятувати підприємство від боргового

важеля у разі відсутності активів, що входять до складу двох попередніх груп.

Стосовно останньої групи класифікації активів підприємства за ступенем ліквідності – важколіквідні активи можна говорити про підвищення ліквідності шляхом правильно обґрунтованих дій щодо використання необоротних активів. Мається на увазі, що у разі необхідності як, так би мовити, останньою можливістю врятувати підприємство від боргів є реалізація необоротних фондів або як зазначалося вище здача цих фондів в оренду.

Строк отримання грошей за здійснення певних маневрів щодо здачі основних засобів підприємства в оренду є доволі довгим та вимагає заключення певних договорів сторін, на яке також необхідний час. Якщо враховувати, що підприємство має час до настання останнього терміну погашення своїх боргів і єдиним виходом є тільки оренда основних засобів, то цілком реально заключити такі договори й чекати на першу суму виплати оренди від орендаря.

При здачі основних засобів слід враховувати, що швидше вийде здати таке обладнання, яке є фізично та морально не застаріле, так би мовити попит на нього є більшим й взагалі сама вірогідність знайти орендаря є більшою. Час, на який здається майно, може досить негативно вплинути на діяльність підприємства, оскільки надати в експлуатацію сучасне обладнання призведе до деяких скорочень обсягів виробництва. Не дивлячись на це, такий варіант є найбільш кращим при тій ситуації стосовно розрахунків підприємства з боргами, оскільки дозволяє уникнути повного зменшення ліквідності підприємства і тим самим опинитися на межі банкрутства.

Банкрутство може наставати поступово і це не обов'язково настає через зниження ліквідності та платоспроможності. Підтримка належного рівня ліквідності та платоспроможності здійснює неабияку роль щодо запобігання банкрутству. При не здатності підприємства розрахуватися

зі своїми зобов'язаннями перед кредиторами, державою, постачальниками та іншими суб'єктами один раз призводить до підриву не лише довіри з боку перерахованих вище осіб, але й до поступового втягування підприємства у борги. Таке втягування рано чи пізно почне впливати на загальну діяльність підприємства, що буде проявлятися у зниженні не лише прибутку, а й взагалі доходів та не дозволить навіть розрахуватися з податками та відшкодувати всі понесені витрати підприємства на виробництво продукції, її реалізацію та іншу діяльність.

На підприємстві також наявні й взагалі неліквідні активи. Реалізація цих активів має найвищий строк – більше ніж дванадцять місяців. До таких активів відноситься майно, яке вже підлягає списанню. Процедура списання цього майна здійснюється за ліквідаційною вартістю. Реалізація неліквідних активів дозволить звільнити місце для утримання іншого, вже сучасного обладнання. У майбутньому від експлуатації такого нового обладнання підприємство буде отримувати доходи, що в свою чергу й стане шляхом покращення ліквідності та платоспроможності підприємства. Тобто, наступним напрямком покращення показників діяльності будь-якого підприємства, зазначених вище, є вчасне списання майна, яке є неліквідним, але перебуває у наявності та розпорядженні підприємства.

Отже, покращити платоспроможність підприємства і його ліквідність можливо, використовуючи напрямки покращення, вказані та охарактеризовані вище.

Отримання вчасної інформації стосовно наявності та стану активів на підприємстві дозволить запобігти втягуванню підприємства у статус боржника та уникнути поступового переходу з цього стану у стан банкрута з перспективою взагалі подальшої ліквідації. Відповідно збір такої інформації потребує витрат. Це витрати на заробітну плату персоналу, який буде проводити такий аналіз інформації, або витрати на запрошення відповідних фахівців-експертів з даної справи. Такі витрати

є аргументованими та необхідними, оскільки мала частка таких витрат дозволить врятувати ціле підприємство та забезпечити йому подальшу ефективну діяльність.

3.3 Пропозиції щодо зміцнення фінансової стійкості ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»

Сучасні умови функціонування підприємств в епоху підвищеного рівня конкурентоспроможності вимагають від керівництва постійного контролю та моніторингу діяльності. Завдяки здійсненню такого контролю можливо одразу віднайти певну проблему, що існує на підприємстві, та вирішити її.

Важливим об'єктом, який перш за все підлягає аналізу, є оцінка фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість найбільш глибоко відображає ефективність функціонування підприємства. Для аналізу цього показника використовують декілька інших показників, які й складають загальну картину фінансового стану підприємства.

Розрахунок та оцінка таких показників, як ліквідність, платоспроможність, фондоддача, майновий стан та рентабельність дозволяють зробити висновки щодо діяльності підприємства. Ці показники є пов'язаними між собою і залежать один від одного. Зменшення рівня одного призводить до змін у негативний бік іншого, і навпаки. Для їх постійної підтримки на належному рівні існують певні шляхи або напрямки підвищення, які можуть бути використані й для зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Показники фінансової стійкості можна підвищити за рахунок використання системи заходів, що дозволять зменшити фінансові зобов'язання. В свою чергу треба віднайти такі заходи, які дозволять не тільки зменшити зобов'язання підприємства, але й знайти можливості примноження грошових коштів, які, в свою чергу, можуть швидко

покрити ці зобов'язання. З такої інтерпретації виходить те, що така система заходів діє й на ліквідність підприємства. Таким чином, ось й охарактеризувалася залежність показників один від одного.

В економічній літературі можна зустріти те, що згадана вище система заходів має назву «механізм фінансової стабільності» або «механізм фінансової стабілізації». Саме слово «механізм» говорить про те, що це і є сукупність заходів, виражених у системі. Такий механізм використовується й при загрозі банкрутства, тобто він є універсальним, що дозволяє запобігти виникненню негативних факторів діяльності підприємства.

Питання банкрутства вже зачіпалося й при розгляді шляхів підвищення ліквідності й платоспроможності, оскільки воно є важливим і вимагає постійного контролю, його уникнути неможливо. Спираючись на те, що в сучасних ринкових умовах велика кількість підприємств опинилися на межі банкрутства, пошук заходів загального зміцнення підприємства є завжди необхідним. Такими заходами зміцнення можуть бути санація та реорганізація, але у випадку того, що ці заходи стануть неспроможними, можна здійснити ліквідацію підприємства. У цьому випадку ліквідація мається на увазі не у сенсі повного закриття підприємства та припинення діяльності, а як шлях зміни власника підприємства на більш ефективного. Тому межа банкрутства може стати напрямком до подальшого зміцнення підприємства та закріплення його позицій на міжнародному ринку.

Метою аналізу фінансової стійкості є виявлення активів і пасивів, що є на підприємстві, саме їх структуру та розмір. Завдяки їх наявності можна визначити фінансову незалежність підприємства, а також домогтися фінансової стабільності. На основі цього можна зробити висновок про те, чи відповідає господарська діяльність підприємства його діяльності, що зазначена у статуті цього підприємства. Виявлення такої відповідності сприяє продовженню діяльності підприємства у тому

ж напрямку, а то й з використанням іншого шляху розвитку та покращення.

Тільки у випадку забезпечення підприємством доволі тривалого рівня фінансової рівноваги саме в умовах свого економічного розвитку досягається повна фінансова стабільність. Вирішення цього питання досягнення фінансової стабільності вимагає внесення певних правок у структуру фінансової стратегії підприємства. Внесені поправки повинні сприяти забезпеченню високого росту діяльності підприємства на момент виникнення хоч незначних загроз.

Забезпечення фінансової стабільності буде слугувати важливим напрямком до зміцнення фінансової стійкості підприємства. Поряд із цим напрямком зміцнення фінансової стійкості підприємства користуються ще й декількома іншими:

- покращення використання основних засобів підприємства;
- збільшення використання оборотних фондів підприємства;
- підвищення рівня продуктивності праці одного працівника;
- збільшення обсягів продажу товарів у майбутньому.

Прикладом підприємства, взятого для аналізу фінансової стійкості, є ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», тому у цьому випадку необхідно збільшити об'єми продажу борошна;

- зменшення витрат матеріалів;
- пошук нових ринків збуту товарів;
- залучення як вітчизняних, так й іноземних інвестицій.

Перелік пропозицій щодо зміцнення фінансової стійкості можна продовжити, але для початку буде достатньо й цих вищеперерахованих, які допоможуть підприємству стати на новий рівень розвитку й позбутися слабких місць діяльності.

Взагалі на фінансову стійкість підприємства впливають фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. Для більш

детального ознайомлення з цими факторами доцільно їх розглянути та виявити ті з них, які впливають на підприємство найбільше. Окремо розглянемо кожні фактори обох середовищ.

Факторами, які впливають на фінансову стійкість й входять до складу внутрішнього середовища, є:

- належність підприємства до певної галузі;
- частка випущеної продукції у складі загального попиту;
- розмір статутного капіталу;
- зміна витрат у порівнянні з доходом, розмір та структура цих витрат;
- майновий стан та стан фінансових ресурсів.

Зовнішні фактори впливу на фінансову стійкість підприємства:

- умови господарювання;
- стабільність політичної сфери;
- науково-технічний прогрес;
- попит платоспроможних споживачів;
- законодавча база стосовно економічної сфери та фінансово-кредитної політики;
- стан соціальної та екологічної сфер у суспільстві;
- податкова політика;
- рівень конкурентоспроможності інших підприємств.

Найбільшими факторами впливу на фінансову стійкість є фінансові. Саме вони можуть призвести до послаблення позицій підприємства на ринку, банкрутства або взагалі – до припинення його діяльності. На сьогодні в Україні фінансова стійкість багатьох підприємств стала гіршою. Таке погіршення відбувається через політичну нестабільність, кризові явища, інфляцію, збільшення податкового тягаря та зміни у кредитній політиці.

Фінансова стійкість також залежить й від фази економічного циклу. Мається на увазі цикл економіки, в якому перебуває Україна. Коли прослідковується період кризи, то відбувається зменшення рівня продажу продукції порівняно з рівнем її виробництва, тобто скорочується попит й продукція довгий час перебуває на складі. Це, в свою чергу, вимагає додаткових витрат підприємства на зберігання продукції на складі. Також відбувається зменшення інвестицій. Оскільки у момент кризи доходи споживачів зменшуються, то й відповідно зменшується й попит на продукцію, що стає першим шляхом до зменшення прибутку підприємства.

Перераховані вище ситуації призводять до зменшення ліквідності, платоспроможності підприємства та рентабельності, що й погіршує загальний фінансовий стан підприємства.

Покращення фінансової стійкості можливе через вплив підприємства на внутрішні чинники, оскільки вони можуть змінюватися залежно від його діяльності. Наприклад, можна зменшити суми постійних та змінних витрат, ефективніше використовувати необоротні активи, змінити вид діяльності на більш прибутковий, розширити асортимент продукції, змінити стратегію управління прибутком та його розподілом, інше.

На фінансову стійкість також може впливати й потенціал підприємства, під яким розуміється наявність у підприємства оборотних та необоротних активів власних або залучених, якими воно вільно володіє. Мається на увазі, що не можна говорити про зміцнення фінансової стійкості без належних обсягів ресурсів, що має підприємство або повинно мати. Отримання цієї необхідної кількості ресурсів й можливе саме через ефективне управління потенціалом підприємства.

За наведеними факторами впливу на фінансову стійкість, а також розгляд її можливої залежності від деяких чинників, можна

стверджувати, що зміцнення фінансової стійкості є актуальним питанням, яке завжди можна вирішити. Його вирішення потребує затрат часу, але результат змусить зрозуміти необхідність такого зміцнення, оскільки кінцеві підсумки діяльності підприємства покажуть позитивні зміни.

Оцінка та аналіз фінансової стійкості є необхідною не лише для внутрішніх зацікавлених осіб, але й для зовнішніх. Зовнішніми зацікавленими особами можуть бути банки, постачальники, інвестори, держава, конкуренти та інші стейкхолдери. Інформація про фінансовий стан підприємства дозволяє перерахованим суб'єктам господарювання зрозуміти, що підприємство являє собою та визначитися з тим, чи можна з ним вступати у ділові відносини або краще їх уникнути. При міцному фінансовому стані підприємства до нього формується довіра та бажання співпрацювати.

Окрім розрахунку показників фінансової стійкості таких, як платоспроможність, ліквідність, рентабельність та інших, доцільно розрахувати єдиний комплексний показник, який формується з використання значень вже згаданих. Результат розрахунку дозволить визначити не лише проблемні місця загалом по всьому підприємству, а й зрозуміти причини виникнення цих проблем. У такому разі підприємство буде здатне планувати свої подальші дії якомога правильніше та раціональніше.

Вирішення кожної проблеми потребує здійснення ефективного управління тією ланкою діяльності, де вона виникла. Це стосується й покращення фінансової стійкості. Управління нею необхідно здійснювати систематично, вчасно вдаючись до можливих корективів її внутрішніх факторів впливу.

Таким чином, головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення його фінансової стабільності та безпеки, що є необхідними в допустимих умовах ризику.

ВИСНОВКИ

Аналіз теми дослідження дозволяє зробити такі загальні висновки щодо діагностики фінансового стану підприємства:

1. Процес здійснення аналізу фінансового стану підприємства вимагає додаткового розрахунку показників, які у сукупності дозволять отримати загальне уявлення про положення підприємства та можливості його розвитку. Отримані значення показників можуть бути як негативними, так і позитивними, але кожний показник має свої нормативи, які є допустимими для нормального функціонування підприємства. Вчасне здійснення оцінки фінансової стійкості підприємства дозволяє подолати існуючі прогалини у його діяльності та запобігти виникненню нових проблем.

2. Розрахунки показників фінансової стійкості проводяться на основі використання щорічно наданої фінансової звітності підприємства. У нашому випадку найчастіше були використані форма №1 «Баланс» та форма № 2 «Звіт про фінансові результати».

3. Забезпечення фінансової стабільності та безпеки підприємства є головним при управлінні фінансовою стійкістю, тому ефективне управління нею є важливим інструментом у досягненні міцності підприємства та зберігання його позицій на ринку.

4. У разі виявлення проблем у процесі дослідження фінансового стану підприємства існують деякі шляхи покращення, розроблені фахівцями та науковцями, якими можна скористатися аби відновити діяльність підприємства та навіть створити умови для його реструктуризації та розширення.

Для оцінки фінансового стану підприємства та його показників прикладом обране Приватне акціонерне товариство «Херсонський комбінат хлібопродуктів», м. Херсон. Аналіз проведено на основі інформації, наданої підприємством, за 2017-2019 роки.

За результатами, отриманими у ході дослідження фінансового стану ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів», можна зробити наступні висновки стосовно характеристики здійснення його діяльності:

1. Оцінка економічного потенціалу підприємства показала, що воно має великий фінансовий, інноваційний, кадровий та інформаційний потенціал. Такі позитивні висновки є одними з умов для залучення інвесторів як вітчизняних, так й іноземних, а також це говорить про можливість забезпечення потенційних ділових відносин із зацікавленими особами.

2. Рівень ділової активності аналізованого підприємства дозволяє визначити його господарську діяльність як ефективну. Не дивлячись на такий загальний висновок, підприємство неефективно використовує основні засоби та не зовсім ефективно вкладає власні кошти. Таким чином, відбувається зростання обсягів позикових фінансових ресурсів.

3. Виробничі матеріали, що знаходяться на підприємстві, довше перебувають у стані запасів, але все одно прослідковується збільшення обсягів виробництва, що позитивно впливає на показники ліквідності та платоспроможності.

4. Аналіз дебіторської заборгованості показав, що дебітори відволікають фінансові ресурси підприємства на більший термін, ніж зазначено у договорі. У свою чергу, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості почав знижуватися з кожним роком, але таким чином, Товариство за рахунок своїх кредиторів може здійснювати фінансування своєї діяльності, що воно й робить. Тому вважається, що управління кредиторською заборгованістю підприємства здійснюється ефективно.

5. За 2017-2019 роки надана у фінансовій звітності інформація показала, що підприємство за ці роки не отримувало прибутків. Такий результат говорить про те, що підприємство є не зовсім рентабельним, але, не дивлячись на це, загальна ділова активність за розрахунками її

показників є позитивною.

6. Аналіз коефіцієнтів ліквідності підприємства дозволяє стверджувати, що у разі настання терміну погашення боргів найближчим часом вірогідно воно не зможе погасити усі свої зобов'язання одразу. Попри це отримані значення коефіцієнтів ліквідності є позитивними і можна говорити про те, що підприємство є ліквідним.

7. Досліджене підприємство є платоспроможним, оскільки може вільно покрити свої короткотермінові зобов'язання, у зв'язку з цим до нього є довіра як з боку внутрішніх осіб, так і зовнішніх. Але все одно підприємство вимагає додаткових залучень власних та позикових коштів.

8. Стосовно фінансового стану аналізованого підприємства можна стверджувати, що він є проблемним саме через необхідність залучення додаткових власних коштів та позикових, тобто розраховатися за своїми боргами, покрити всі витрати та спрямувати грошові кошти на розвиток підприємство не може за рахунок власних коштів. У такому разі знижується фінансова стійкість підприємства, прослідковується зниження й коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами.

Отже, Приватне акціонерне товариство «Херсонський комбінат хлібопродуктів» з моменту свого заснування (1998 р.) й до нині не втратило своїх позицій на ринку. Воно продовжує функціонувати, забезпечувати місто своєю продукцією та вдало здійснювати переробку, зберігання і транспортування зернових культур. Наявність різноманітних інноваційних розробок, високо функціонуючого обладнання та кваліфікованих працівників дозволяє підприємству займати вище положення порівняно з підприємствами-конкурентами. Висновок зроблений на основі здійснення порівняння економічних результатів аналізованого підприємства та його конкурента.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрейків Т.Я. Фінанси підприємств : навч. посіб. Л. : Львівська комерційна академія, 2015. 246 с.
2. Антипенко, Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. Сталий розвиток економіки. 2015. № 3. С. 76-80.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2015. 328 с.
4. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : навч. посіб. К. : Либідь, 2015. 342 с.
5. Биба В., Лоза Т. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 5. С. 110–113.
6. Білик, М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. Фінанси України. 2014. № 3. С. 117–128.
7. Бланк И.А. Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. К. : Ніка-Центр: Ельга, 1999. 591 с.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Атіка, 2014. 480 с.
9. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Кондор, 2016. 378 с.
10. Бугаєнко Д. О., Тарасюк О. П. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємства. *Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору* : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 4-5 берез. 2019 р. Полтава, 2019. С. 78-80.

11. Воробйова Н., Музиченко Р. Аналіз фінансового стану підприємства : сутність і необхідність *Економіка та держава*. 2017. № 13. С. 116-119.
12. Городня Т. А., Явтуховська І. В. Діагностика фінансового стану підприємства : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 128 с.
13. Дем'яненко М.Я. Фінансовий словник-довідник : навч. посіб. К. : ІАЕУААН, 2014. 507 с.
14. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства : навч. посіб. Х. : Сіція, 2015. 128 с.
15. Д'яченко, І. І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 10. С. 40-42.
16. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» : навч. посіб. Л. : Ранок, 2015. 254 с.
17. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення практики і науки : монографія. Чернівці, 2016. С. 152-155.
18. Закарян Г. К. Напрямки підвищення фінансової стійкості підприємств : навч. посіб. Х. : Право, 2019. 123 с.
19. Кіндрат, О. М. Інформаційна база та джерела аналізу і оцінки фінансово-економічного стану підприємства. *Ефективність державного управління*. 2016. № 30. С. 62-63.
20. Кобилецький, В. Р. Показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком, норма чистого прибутку, маржа чистого прибутку, рентабельність продажів по чистому прибутку, рентабельність виручки. *Економіка та фінанси*. 2019. № 4. С. 45-46.
21. Кобилецький, Д. Р. Коефіцієнт фондівдачі. Фінансові аналізи. 2018. № 3. С. 34-37.
22. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз : методи і процедури : навч. посіб. Х. : Фінанси та статистика, 2015. 560 с.

23. Колбасюк, Ю. М. Порівняння моделей оцінки фінансового стану підприємства. *Економічний вісник*. 2015. № 11. С. 77-79.
24. Копчак Ю. С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства : навч. посіб. К. : Освіта, 2015. 288 с.
25. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. К.: Знання, 2014. 378 с.
26. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія. Запоріжжя, 2017. С. 123-125.
27. Кужелюк А., Маркус О. Економіко-математичне моделювання як інструмент прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 81-84.
28. Кузьмін, О. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2018. 28 серп. (№160). С. 10.
29. Кучерява, А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. № 4. С. 40-44.
30. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства : монографія. Суми, 2016. С. 104-106.
31. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 15.10.2020).
32. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства : навч. посіб. К. : Знання, 2014. 123 с.
33. Олександренко І., Дорошенко Г. Актуальні проблеми економіки. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. С. 56.

34. Публічна фінансова звітність Приватного акціонерного товариства «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр. URL: <http://hkhp.ks.ua/ua/about.html> (дата звернення: 12.10.2020).
35. Публічна фінансова звітність приватного акціонерного товариства «Каланчацький КХП» за 2017-2019 рр. URL: <http://kkhp.pat.ua/emitents/reports/year/2018> (дата звернення: 12.10.2020).
36. Рета М., Шимко Н. Діагностика фінансового стану як інструмент управління фінансовою безпекою підприємства. *Вісник Національного технічного університету*. 2015. № 67. С. 88-90.
37. Річна фінансова звітність підприємств. URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/00952367> (дата звернення: 14.09.2020).
38. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 06.00.16. Хмельницький, 2016. 217 с.
39. Слухай О.О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 102 с.
40. Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового менеджменту : навч. посіб. К. : Освіта, 2015. 234 с.
41. Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.14. Хмельницький, 2015. 22 с.
42. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: РВВ ПДАА, 2014. 358 с.
43. Petrenko, V.S. & Karnaushenko, A.S. (2020). Assessment competitiveness of innovative enterprises with foreign investments. *Bezpartochnyi, M. (scientific edited) New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph (149 – 159)*. Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”, ISBN 978-954-8590-85-3

44. Petrenko, V., & Melnykova, K. (2018). Formation of vertically integrated agrarian enterprises with foreign capital. *Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities*, 13-15
45. Ihnatenko, M., Marmul, L., Petrenko, V., Karнаushenko, A. & Levaieva, L. (2020) Innovative Tools in the Methodology and Teaching of the Basic Principles of Enterprise Management. *International Journal of Management*, (11, 6), 847-854 Вилучено з <http://www.iaeme.com/IJM/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=6>
46. Rusnak, A. V., Karнаushenko, A. S. & Petrenko, V. S. (2018). Legislative support of innovation activity in Ukraine: problems and ways to overcome them”, *Efektivna ekonomika*, (10), <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.10.2>
47. Tanklevska, N., Petrenko, V., Karнаushenko, A., & Melnykova, K. (2020) World corn market: analysis, trends and prospects of its deep processing. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6(3), 96-111. Retrieved from <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/339>
48. Руснак, А.В. Аналіз фундаментальних методів бюджетування з метою розроблення організаційної бюджетної політики / Руснак, А.В., Петренко, В.С., Карнаушенко, А.С. // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» – 2018. – Вип. 33. – С. 203-208.
49. Руснак, А.В. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств в Україні / В.С. Петренко, А.В. Руснак, А.С. Карнаушенко // Інвестиції: практика та досвід. Серія "Економічні Науки". – № 19. – 2018. – С. 5-11.
50. Мармуль Л.О. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки / Л.О. Мармуль, В.С. Петренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 4 (40). – С. 43-48
51. Федорчук О.М. Агропромислові кластери: проблеми, переваги та перспективи / О.М. Федорчук, В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Проблеми системного підходу в економіці. – Вип. 4 (78). – 2020. – С. 63-70.
52. Федорчук О.М., Інноваційна інфраструктура як основа формування конкурентоспроможності підприємств регіону / О.М. Федорчук, В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

- Серія: економіка і менеджмент. – Вип. 4 2 (27), - 2019. – С. 126-134
53. Петренко В. С. Фінансування інноваційного молодіжного підприємництва шляхом залучення венчурних коштів. / В.С.Петренко, А.С. Карнаушенко// Бізнес Інформ. – 2020. – №7. – С. 242–248. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-242-248>
54. Петренко В.С. Сучасний стан та перспективи розвитку доставки продуктів харчування в Україні /В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Приазовський економічний вісник. – №1(18). 2020. – С. 132-138 <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-24>
55. Фаріон, В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. Інноваційна економіка. 2015. № 10. С. 27-33.
56. Фартушний І. Порівняння моделей оцінювання фінансового стану підприємства. *Економічний вісник*. 2015. 6 листоп. (№ 205). С. 9.
57. Фещенко О. П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств : навч. посіб. К. : Світязь, 2015. 156 с.
58. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : Кондор, 2015. 196с.
59. Шиян, Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2016. № 2. С. 41-43.
60. Яворський Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2015. 320 с.
61. Янковий Р., Харченко В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1. С. 23-26.
62. Яцух, О.О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки / О.О. Яцух // *Фінансовий стан підприємства* : матер. міжнар. наук. конф., м. Дніпро, 28-29 листопада 2019 р. Дніпро : СПД «Охотнік», 2019. Ч. 2. С. 228-230.

Додаток А

**Фінансова звітність ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»
за 2017-2019 рр.**

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	348	471	0
первісна вартість	1001	521	699	0
накопичена амортизація	1002	173	228	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	20818	28175	0

Основні засоби:	1010	41777	36067	0
первісна вартість	1011	370532	335770	0
знос	1012	328775	299703	0
Усього за розділом I	1095	63191	64948	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	33831	43700	0
Виробничі запаси	1101	17709	24435	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	3586	8900	0
Товари	1104	12536	10365	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги, товари,	1125	12551	14734	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6048	3292	0
з бюджетом	1135	2346	7470	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	379	422	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30270	187570	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1641	2308	0
Готівка	1166	1	2	0

Рахунки в банках	1167	1640	2306	0
Усього за розділом II	1195	87069	259587	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	150260	324535	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67585	67585	0
Усього за розділом I	1495	91318	86682	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	48759	9459	0
Усього за розділом II	1595	48759	9459	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	5541	5535	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1510	210291	0
Усього за розділом III	1695	10183	228394	0

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	150260	324535	0

Примітки Немає
 Керівник Коваль В.І.
 Головний бухгалтер Пільгуй О.Г.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	173699	151516
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-152882)	(-125925)
Валовий: прибуток	2090	20817	25591
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(-14395)	(-12958)
Витрати на збут	2150	(-6372)	(-3496)
Інші операційні витрати	2180	(-472)	(-645)

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	198	8583
Фінансові витрати	2250	(-1911)	(-1403)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(-3007)	(-4008)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-11	-819
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	2419
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(-4331)	(0)

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	471	402	0
первісна вартість	1001	699	699	0
накопичена амортизація	1002	228	297	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	28175	31970	0
Основні засоби:	1010	36067	32378	0
первісна вартість	1011	335770	334743	0

знос	1012	299703	302365	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Усього за розділом I	1095	64948	65393	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	43700	42057	0
Виробничі запаси	1101	24435	28552	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	8900	10482	0
Товари	1104	10365	3023	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14734	12641	0
Усього за розділом II	1195	259587	324829	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	324535	390222	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67585	67585	0
Усього за розділом I	1495	86682	77010	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	9459	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Усього за розділом II	1595	9459	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	5535	11118	0
Усього за розділом III	1695	228394	313212	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	324535	390222	0

Примітки Не має
 Керівник Коваль В.І.
 Головний бухгалтер Пільгуй О.Г.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 за 2018 рік

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	112481	173699
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(101742)	(152882)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	10739	20817
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(14920)	(14395)
Витрати на збут	2150	(3200)	(6372)
Інші операційні витрати	2180	(2786)	(472)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	198
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(10039)	(0)
Фінансові витрати	2250	(50)	(1911)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(254)	(3007)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(10093)	(4320)
Витрати (дохід) з податку на	2300	409	11

прибуток			
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(9684)	(4331)

Примітки Немає
 Керівник Коваль В.І.
 Головний бухгалтер Пільгуй О.Г.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	402	426	0
первісна вартість	1001	699	783	0
накопичена амортизація	1002	297	357	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31970	9061	0
Основні засоби:	1010	32378	78059	0
первісна вартість	1011	334743	374078	0

знос	1012	302365	296019	0
Усього за розділом I	1095	65393	88225	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	42057	29841	0
Виробничі запаси	1101	28552	9614	0
Незавершене виробництво	1102	0		0
Готова продукція	1103	10482	235	0
Товари	1104	3023	19992	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2546	4466	0
Готівка	1166	1		0
Рахунки в банках	1167	2545	4466	0
Усього за розділом II	1195	324829	301209	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0		0
Баланс	1300	390222	389434	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67585	67585	0
Усього за розділом I	1495	77010	73046	0

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	0		0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0		0
Усього за розділом II	1595	0		0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0		0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0		0
за товари, роботи, послуги	1615	11118	14463	0
Інші поточні зобов'язання	1690	290687	293857	0
Усього за розділом III	1695	313212	316388	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0		0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0		0
Баланс	1900	390222	389434	0

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік

I. Фінансові результати

Стаття	Код	За звітний	За аналогічний період
--------	-----	------------	-----------------------

	рядка	період	попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	75307	112481
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(61187)	(101742)
Валовий: прибуток	2090	14120	10739
Валовий: збиток	2095	()	(0)
Адміністративні витрати	2130	(14564)	(14920)
Витрати на збут	2150	(2564)	(3200)
Інші операційні витрати	2180	(651)	(2786)
Фінансові витрати	2250	(369)	(50)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	(0)
Інші витрати	2270	(236)	(254)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(4111)	(10093)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	36	409
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(4075)	(9684)

Примітки Не має
Керівник Тихов Д.В.
Головний бухгалтер Пільгуй О.Г.

Додаток Б

**Характеристика основних економічних показників діяльності
ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 роки***

№ п/п	Показник	Роки			Темп зростання, %	
		2017	2018	2019	2019/ 2018	2019/ 2017
1	Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн. (р.2000 ф.2)	173699	112481	75307	64,76	66,95
2	Чисельність працівників, чоловік в т. ч. робітників (звіт з праці)	381	324	270	85,04	83,33
3	Продуктивність праці: одного працівника (п.1: п.2)	455,1	347,2	278,9	76,29	80,33
4	Фонд оплати праці, тис. грн. (звіт з праці)	29301,9	31833,1	30883,8	108,81	97,02
5	Середньорічна з/п одного працівника, грн (п.4*100 / п.2)	7690,8	9825,0	11438,4	127,75	116,42
6	Повна собівартість продукції, тис. грн. ф.2 $\Sigma(\text{р.2050}+\text{р.2130}+\text{р.2150})$	-173649	-119862	-63751	69,03	53,19

7	Прибуток від реалізації, тис. грн. (п.1-п.6)	347348	232343	139058	66,89	59,85
8	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн. (п.6 : п.1)	-1	-1,07	-0,85	1,07	79,44
9	Рентабельність,% доходу (п.7:п.1) витрат (п.7: п.6)	1,99 -2,00	2,07 -1,94	1,85 -2,18	104,02 97,00	89,37 112,37
10	Середньорічний залишок обігових засобів, тис. грн. (2 розділ активу балансу)	259587	324829	301209	125,13	92,73
11	Коефіцієнт оборотності (п.1:п.10)	1,03	1,67	0,20	162,14	11,98
12	Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн. ф.1 (р.1011 с.3+р.1011 с.4):2	353151	335256,5	354410,5	94,93	105,71
13	Фондовіддача(п.1:п.12)	0,49	0,34	0,21	69,39	61,76

*розраховано на основі Балансу та Звіту про фінансові результати
ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» [Додаток А].

Додаток В

Попередні дані для розрахунку показників прибутковості

ПрАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.*

Назва статті Балансу/Звіту про фінансові результати	Форма/ Код рядка	Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Чистий фінансовий результат: прибуток	ф2 р.2350	0	0	0
Баланс	ф1 р.1300 (с.3)	150260	324535	390222
	ф1 р.1300 (с.4)	324535	390222	389434
Усього за розділом I Власний капітал	ф1 р.1495 (с.3)	91318	86682	77010
	ф1 р.1495 (с.4)	86682	77010	73046
Валовий: прибуток	ф2 р.2090	20817	10739	14120
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	ф2 р.2050	-152882	-101742	- 61187
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт,	ф2 р.2000	173699	112481	75307

послуг)				
Адміністративні витрати	ф2 р.2130	-14395	-14920	-14564
Інші операційні витрати	ф2 р.2180	-472	-2786	-651
Фінансові витрати	ф2 р.2250	-1911	- 50	- 369
Втрати від участі в капіталі	ф2 р.2255	-0	-0	-0
Інші витрати	ф2 р.2270	-3007	-254	-236
Витрати (дохід) з податку на прибуток	ф2 р.2300	11	409	36
Витрати на збут	ф2 р. 2150	-6372	- 3200	- 2564

Додаток Г

**Дані для розрахунку показників ліквідності ПрАТ
«Херсонський комбінат хлібопродуктів» за 2017-2019 рр.**

Назва статті Балансу	Код рядка	Роки дослідження		
		2017	2018	2019
Усього за розділом II «Оборотні активи»	1195	259587	324829	301209
Усього за розділом III «Поточні зобов'язання і забезпечення»	1695	228394	313212	316388
Запаси	1100	43700	42057	29841
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2308	2546	4466

