

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

**Випускна робота бакалавра на тему**  
**«Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства**  
**(на матеріалах АТ «Коблево»)»**

Виконала студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ  
Спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та  
страхування»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Гладун Н.О.

Керівник: к.е.н., доцент Філонич О.М.

Рецензент: Степанченко Т.О.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень  
із праць інших авторів без відповідних послань

Гладун Н.О.

Підтверджую достовірність даних,

використаних у роботі

Гладун Н.О.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічний зміст ліквідності та фактори впливу на неї.....	7
1.2. Сутність та зміст платоспроможності підприємства.....	16
1.3. Методика аналізу ліквідності та платоспроможності.....	26
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «КОБЛЕВО».....	32
2.1. Характеристика діяльності АТ «Коблево».....	32
2.2. Оцінювання та визначення типу фінансової стійкості.....	39
2.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств.....	45
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «КОБЛЕВО».....	70
3.1. Інформація про схильність підприємства до цінових ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та ризику грошових потоків.....	70
3.2. Резерви підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства...	72
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ.....	93

					<b>ВР 401-ЕФ 17054</b>			
<i>Змн.</i>	<i>Арк.</i>		<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>		<i>Літ.</i>	<i>Арк.</i>	<i>Акрушіє</i>
<i>Розроб.</i>		<i>Гладун Н.О.</i>			<i>Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства (На матеріалах АТ «Коблево»)</i>			
<i>Перевір.</i>		<i>Філонич О.М.</i>					3	93
<i>Н. Контр.</i>		<i>Кривенко О.А.</i>				<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»</i>		
<i>Затверд.</i>		<i>Птащенко Л.О.</i>						

## ВСТУП

Оцінка ліквідності компанії є необхідним кроком у вирішенні питання суми короткострокової заборгованості за рахунок оборотних активів компанії, можливості додаткової короткострокової заборгованості без значних втрат ліквідності. Правильне планування надходження та використання готівки шляхом оплати в межах суми та періоду часу, зазначених у контракті, дозволить компанії управляти та підтримувати ліквідність з часом.

Економісти рекомендують прирівнювати поточну платоспроможність до ліквідності та розглядати платоспроможність як поточний і майбутній варіант погашення боргу. В сучасних економічних умовах ефективне управління ліквідністю та платоспроможністю може підвищити конкурентоспроможність компанії та інвестиційну привабливість. Крім того, коефіцієнт ліквідності характеризує платоспроможність компанії як зараз, так і в надзвичайних ситуаціях.

На зміни ліквідності та платоспроможності комерційних підприємств впливають загальні економічні умови, такі як використання ресурсів, структура та ефективність, технологія, технологічне обладнання, ціни та витрати, а також якість та конкурентоспроможність продукції.

Досягнення певних кількісних параметрів показників ліквідності створює передумови для своєчасного фінансування додаткових фондів та банківських позик, надаючи засновникам впевненості у гнучкості використання своїх коштів. Зараз надзвичайно потрібні дослідження, аналіз та фінансове регулювання показників ліквідності компаній.

Це пов'язано з тим, що існують компанії, які не розвинені економічно, базуються на розчинниках, не працюють ефективно, використовують свій прибуток та ефективно вкладають свої гроші. Ця тема особливо важлива і важлива для сучасних компаній з нестабільною економікою. Результати аналізу

ліквідності дозволяють виявити вразливі місця, які потребують особливої уваги, та розробити дії щодо їх усунення. Цілі дослідження: Розглянути теоретичні принципи та практичні аспекти аналізу ліквідності та платоспроможності торгових компаній (на прикладі АТ "Коблево").

Цілі дослідження: Розгляд теоретичних основ ліквідності та платоспроможності компанії (сутність та концепція, потреби та методи оцінки).

Проаналізувати найпоширеніші методи аналізу ліквідності та платоспроможності. Проаналізувати показники ліквідності та платоспроможності АТ «Коблево», щоб зробити висновки та розробити рекомендації щодо їх підвищення.

Тема дослідження: Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства (на матеріалах АТ «Коблево»).

Об'єктом дослідження є підприємство АТ «Коблево».

Предмети дослідження: Теоретичні та практичні аспекти оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства.

Фінансовий стан компанії оцінюється за допомогою показників ліквідності та платоспроможності, за якими можна визначити, чи здатна компанія повністю та своєчасно сплатити свої короткострокові борги. Своєчасний аналіз платоспроможності компанії може допомогти зменшити виробничі та фінансові ризики та зберегти гнучкість у прийнятті управлінських рішень.

Завданням цього аналізу є проведення аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства та пошук резервів підвищення ліквідності та платоспроможності.

Прогнозування фінансового стану компанії також вимагає аналізу рівня платоспроможності компанії. Своєчасно сплачуйте борг працівникам, штатам, постачальникам та акціонерам, підвищуйте довіру партнерів до співпраці, сплачуйте повну суму кредиту та оцінюйте ефективність використання.

Висока платоспроможність не лише досягає позитивних фінансових показників завдяки діяльності компанії, а й сприяє майбутньому зростанню.

Тому в сучасній економіці компанії повинні не тільки проаналізувати свої існуючі відносини з різними зацікавленими сторонами, але також розробити оптимальний аналіз платоспроможності та рейтингову систему, що визначає ефективність управління їх фінансовими ресурсами, нерухомістю та структурами.

Встановлення чітких рамок платоспроможності компанії слід розглядати як одне з найважливіших питань економічної практики. Це пов'язано з тим, що незадоволеність, а іноді відсутність платоспроможності та ліквідності спричиняють відсутність у компанії необхідних коштів для подальшої діяльності, що може призвести до банкрутства.

Однак, «надмірна ліквідність» може створити бар'єри та перешкодити загальному розвитку компанії, несучи витрати з додатковими та надлишковими запасами, резервами та готівкою, які не включаються у продаж та не пов'язані з розвитком виробництва.

Аналіз ступеня платоспроможності підприємства є також необхідним для прогнозування фінансового стану підприємства; своєчасної сплати заборгованостей перед працівниками, державою, постачальниками, акціонерами; збільшення ступеня довіри партнерів при здійсненні спільної роботи; сплати в повному обсязі кредитів і оцінки ефективності їх використання.

Високий рівень платоспроможності сприяє не тільки досягненню позитивних фінансових результатів від функціонування підприємства, але й їх підвищенню в майбутньому. Тому, в умовах сучасної економіки підприємствам необхідно сформулювати найбільш оптимальну систему аналізу та оцінки платоспроможності, що дозволить визначити ефективність управління фінансовими ресурсами, майном та його структурою, а також проаналізувати існуючі взаємини з різними стейкхолдерами..

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **1.1 Економічний зміст ліквідності та фактори впливу на неї.**

Виникнення ліквідності як економічного явища пов'язане з процесом формування торгівлі, при якому один товар обмінюється на інший. І вперше цей обмін здійснювався хаотично, він поступово набував певної форми. Це був єдиний товар з еквівалентним засобом обміну. Рідкі товари або інші товари легко продаються товарами. З точки зору товарного обміну, ліквідність товару - це здатність продати товар. Продукти з найбільшою ліквідністю можуть бути рівноцінним засобом обміну.

Усі активи підприємства можуть бути представлені у формі "інвестицій", що забезпечують підприємницьку діяльність, і можуть бути предметом "платіжного інструменту", що використовується для здійснення процесу виконання та розрахунку поточних зобов'язань. Перший вимагає постійного відтворення, зростання та ефективного використання динаміки, а другий повинен забезпечувати стабільний зв'язок між першим та фінансовими ресурсами. Платіжний засіб - це актив, який бізнес може використовувати для сплати своїх платіжних зобов'язань.

Обов'язок сплатити - це зобов'язання суб'єкта господарювання за активи, продані суб'єкту господарювання, надані послуги, виконану роботу та дебіторську заборгованість, яку вирішено заплатити. Характер економічних категорій "ліквідність" та "платіж" обумовлений тим, що перша включає здатність оборотних активів суб'єкта господарювання, визначених одержувачем платежу, перетворюватись у грошові кошти або ставати активом, здатним виконувати будь-яку операцію. Необхідні розрахунки із зрілістю, остання - здатність економічної системи своєчасно і повністю виконувати свої зобов'язання. Згідно з цим визначенням, ліквідність ліквідних активів не

гарантує платоспроможність компанії, а лише рівень якості щодо платіжних потреб. Ліквідність способу оплати характеризує як поточний стан платежів, так і перспективу підприємства. У цьому випадку компанія може в якийсь момент стати платоспроможником, але в майбутньому вона може програти і навпаки. У той же час на рівень ліквідності можуть впливати управлінські рішення. Розподіліть фінансові ресурси на свої активи, збільшуючи при цьому значення вашої платоспроможності. Кожна з цих категорій має свої якісні та кількісні виміри і може бути оцінена за допомогою конкретних показників та їх значень. Якщо окремий актив, що підпадає під дію платоспроможного засобу з можливістю ліквідності, є можливістю конвертувати у валюту або брати участь у розрахунках, то рівень ліквідності визначається структурою фінансових ресурсів для кожного якісного активу відповідно до ліквідності.

Суб'єктами господарювання можуть бути грошові кошти, облігації та запаси. З іншого боку, оцінка платоспроможності проводиться на основі показників, що характеризують наявність певних видів активів, які визначаються об'єктом платіжних засобів, виходячи з поточних зобов'язань підприємства. Платоспроможність - це відносний показник міцності, що визначається співвідношенням двох різних значень. Чисельник цього співвідношення - це розмір явища (показник вартості платіжного засобу), обсяг і знаменник дослідження - розмір середовища, в якому відбувається це явище (поточний борг) (розповсюдження). Платоспроможність, показник відносної сили, що представляє кількість одиниць платежу за одиницю поточного боргу, є названим показником. Форма виразу платоспроможності залежить від кількісного співвідношення порівняних значень.

Якщо значення порівняння перевищує критерій порівняння, платоспроможність може бути виражена як коефіцієнт або відсоток. Якщо порівняне значення менше критерію порівняння, платоспроможність краще виражати у відсотках. Показник платоспроможності підприємства, який є розподілом можливих активів (об'єктів), що підлягають сплаті, заборгованості

перед кредиторами, показує, скільки активів повинен буде сплатити кожен гривневий борг. Форма подання показників - це відсоток та грошова міра.

Наприклад, загальний рівень платоспроможності компанії становить 80%. Тобто за рахунок платіжних засобів (актив, визначений для розрахунку) підприємство може сплатити 80 копійок-80% свого боргу. За 1 грн. прихильність. Загальний рівень платоспроможності 185% означає, що компанія за кожен гривню зобов'язань перед кредиторами має 1,85 грн. Об'єкт платежу за активом. При розрахунку коефіцієнта ліквідності та платоспроможності необхідно з'ясувати, які активи можна конвертувати у валюту та скільки можна заробити. Необхідно врахувати наступні моменти:

- Виробничі запаси - це ресурс, який гарантує перебіг господарської діяльності, і в той же час не може бути предметом виплат боргу підприємствам.

Вартість готової продукції та тварин, розміщених на балансі, відображається на собівартості продукції, що значно знижує рівень очікуваних платіжних засобів (активу) з точки зору можливого доходу під час продажу. Що стосується балансової вартості тварин для розведення, то її можна розглядати як частину платіжного засобу сільськогосподарських підприємств, обчислюючи частку продукції, яка в даний час є у продажу, за стандартами технологічного процесу відгодівлі в межах 10% від загальної суми);

Балансова вартість товару не відображає величину доходу, пов'язаного з отриманням можливого збільшення процесу продажу.

В ході історичного розвитку торгівлі такі товари перетворилися на гроші. Фінансовий стан підприємства можна оцінити як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. У першому випадку критерій оцінки фінансового стану - ліквідність та платоспроможність підприємства, тобто можливість своєчасно повністю сплатити короткострокові борги. Оцінка ліквідності та платоспроможності компанії є важливою частиною її фінансового аналізу, метою якого є перевірка готовності компанії своєчасно виконувати свої зобов'язання щодо ліквідності та сплати. Беручи до уваги цю концепцію,

зауважте, що чіткого обґрунтування різниці у вітчизняній економічній літературі немає. Деякі джерела можуть стверджувати, що одне поняття змішується і замінюється іншим.

Таким чином, ліквідність суб'єкта господарювання визначається як його здатність сплачувати поточний борг у будь-який час, а платоспроможність визначається як його здатність своєчасно погашати свої коротко - та довгострокові грошові зобов'язання. Загалом, економічна література пропонує два погляди на поняття ліквідності. По-перше, це ідентифікується як простота продажу, перетворення матеріальних чи фінансових активів у валюту, по-друге, це згадується як здатність юридичної чи фізичної особи погашати зобов'язання, що є чудовим економічним словником.

Ліквідність (фр. Liquid - латинський ліквід - рідина) швидко і легко визначає можливості складової основного або оборотного капіталу компанії. Ліквідність-нерухомість активу в умовах ринкової економіки: Платіжним засобом може бути будь-який актив з платоспроможним попитом на ринку. Однак обмеженням може бути товар, придбаний для цього активу, або витрати, пов'язані з частішим обміном грошей на гроші. Ступінь ліквідності відноситься до порівняльної вартості обміну цього активу та подібної вартості обміну іншого активу, тобто вартості операції. Активи можна класифікувати відповідно до рівня їх ліквідності. Активи займають один полюс з мінімальними трансакційними витратами.

Перш за все, це готівка, що у вас є активи, які можна обмінювати безпосередньо та безпосередньо з іншими активами, які не мають комісії за обмін. Інший полюс буде повністю ліквідним активом без попиту. Всі інші активи знаходяться між цими полюсами. Ліквідність як актив, що належить предмету вартості, який при необхідності можна обміняти на іншу вартість, характеризується трьома властивостями. Реальна можливість використання його як платіжного засобу; Швидкість, з якою «надійні» активи перетворюються на платіжний засіб; Здатність зберігати початкове номінальне значення в часі та просторі (ступінь стійкості до інфляції). Ліквідність може

бути використана для характеристики ринкового стану економічного агента. Чим більше у вас ліквідних активів, тим більше відкривається економічних можливостей. Знання природи ліквідності допомагає визначити розмір грошової маси в державі. Визнання лише абсолютної ліквідності значно розширить активи (короткострокові державні облігації), які містять лише грошові кошти в платіжному інструменті та мають високу ліквідність. Найбільш повне визначення категорії ліквідності можна отримати на основі розглянутого підходу до значення та природи ліквідності на основі монетарної теорії. Під ліквідністю активу розуміють його здатність конвертувати в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається періодом, протягом якого такі конвертації можуть бути здійснені. Чим коротший період, тим вища ліквідність цих видів активів. Говорячи про ліквідність підприємств, це означає, що ми маємо теоретично достатній обсяг оборотних коштів для погашення короткострокової заборгованості, принаймні з порушенням умов погашення за контрактом. У цьому визначенні ми наголошуємо: Під ліквідністю в першу чергу розуміють швидкість, з якою актив перетворюється у валюту, категорію технологічної переваги.

Очевидно, ліквідність і платоспроможність - це не одне і те ж. Отже, коефіцієнт зниження ефективності може відображати неправильний фінансовий стан як адміністративну, залежно від характеру оцінки, якщо на оборотний актив припадає значна частина ліквідності та дебіторської заборгованості.

У країнах з розвиненими ринковими відносинами відсутність інформації про нормальну ліквідність підприємства (здатність вирішити поточні відносини) вважається однією з основних причин банківських послуг. Сучасні програмні продукти, що реалізують функції фінансового аналізу, включають традиційні елементи аналізу та управління ліквідністю, такі як аналіз ліквідності балансу та оцінка стану споруд. Вибір та розрахунок основних оціночних показників: абсолютних (вартість оборотних активів та поточних відносин, робочий копіраїтинг);

Характер ліквідності та платоспроможності компанії з короткотермінової перспективи фінансовий стан компанії зазвичай вимірюється показниками ліквідності та платоспроможності, які характеризуються його здатністю повністю та своєчасно сплачувати короткострокові зобов'язання перед контрагентами. Короткострокові зобов'язання суб'єкта господарювання, які відокремлені від відповідного розділу балансових зобов'язань, погашаються різними способами, зокрема, забезпеченням таких зобов'язань може бути будь-який актив суб'єкта господарювання, включаючи необоротний.

Однак очевидно, що ситуація, коли короткострокові зобов'язання погашаються, наприклад, шляхом продажу частини основного засобу, не бажана. Ось чому логічно говорити про ліквідність та платоспроможність компанії як характеристику її поточного фінансового стану та порівнювати оборотні активи та короткострокові зобов'язання, особливо якщо є потенційна можливість розраховатися з кредиторами за поточною операцією. Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінності перетворюватися на гроші. Характеризується наявністю ліквідних активів у формі залишків готівки, готівки на банківських рахунках та легко продаваних елементів оборотних активів.

Ступінь ліквідності визначається тим, як довго можна здійснювати ці перетворення. Чим коротший термін, тим ліквідніші ці види активів. Оборотні активи містять елементи, які можна швидко продати, але зазнають значних знижок. До цих факторів належать товарно-матеріальні запаси, за які компанія отримує не більше 40% своєї балансової вартості. У цьому відношенні необхідно враховувати ліквідність:

- 1) час, необхідний для продажу активу;
- 2) сума, отримана від продажу активу.

Ліквідність у балансі виражається через обсяги боргових зобов'язань суб'єкта господарювання за активами та період конвертації в готівка відповідає строку погашення своїх платіжних зобов'язань. Ліквідність у балансі досягається встановленням рівності між пасивами та активами компанії.

Ліквідність компанії характеризується наявністю достатньої кількості оборотних коштів, теоретично достатньою для погашення її короткострокової заборгованості, навіть якщо термін дії контракту порушений.

"Для з'ясування поняття «ліквідність у компанії» нам потрібно розглянути ще одну характеристику ліквідності: ліквідність. Останнє забезпечується тепловим рухом молекул, коливаннями в рівновазі. Виходячи з вищесказаного, ми можемо надати такі визначення: «Корпоративна ліквідність» - мобільність підприємства, його здатність швидко знаходити необхідні резерви коштів для погашення заборгованості з внутрішніх та зовнішніх джерел (за будь-яких обставин) розмір та терміни перетворення активів у грошові кошти, баланс між обсяг і термін погашення зобов'язань Завжди в будь-який момент зберігати.

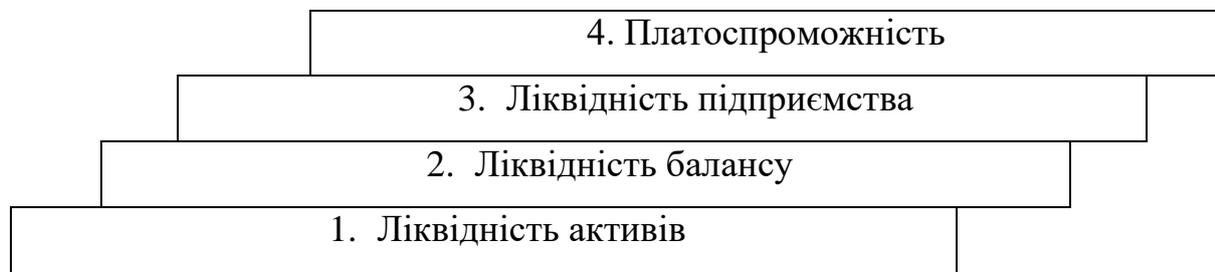


Рис. 1 взаємозв'язок між показниками ліквідності та платоспроможності

Блоки цієї схеми ідентичні між собою, але в той же час вивчення роботи другого блоку неможливе без здійснення роботи першого, третього - першого та другого, четвертого - без перший і другий.

Активи компанії включають неоднорідний елемент, який включає як активи, які легко продати, так і ті, які важко продати для погашення зовнішнього боргу. За ступенем ліквідності статті активу його можна розділити на чотири групи.

1. Група (A1)— абсолютно ліквідні активи, такі, як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення.

2. Група (A2)— активи, що швидко реалізуються (готова продукція, товари відвантажені й дебіторська заборгованість). Ліквідність цих активів залежить від таких факторів, як своєчасність відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкість платіжного документообігу, попит і конкурентоспроможність продукції, місцезнаходження й платоспроможність

контрагентів, умови надання комерційних кредитів покупцям, форми розрахунків тощо.

Основна складова цієї групи - облігації. Отже, для збільшення ліквідності компанії можуть управляти активами цієї групи, особливо, змінюючи умови надання своїх позик своїм клієнтам.

3. Група (A3)– активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси та незавершене виробництво). Слід відзначити, що оборотні активи взаємопов'язані в межах кругообігу коштів, що відображається їх послідовною трансформацією з однієї групи активів у іншу.

4. Група (A4)– активи, що важко реалізуються(основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення, незавершене будівництво).

Пропорція, в якій повинні знаходитися ці групи, визначається:

- 1) характером і сферою діяльності підприємства;
- 2) швидкістю обороту коштів підприємства;
- 3) співвідношенням оборотних і необоротних активів;
- 4) ступенем ліквідності поточних активів;
- 5) сумою та строковістю зобов'язань, для покриття яких призначені статті активів.

Оскільки пасиви можна розділити на пасиви різного рівня погашення, метод оцінки ліквідності врівноважує порівняння певних складових активів з пасивами. У зв'язку з цим, усі зобов'язання підприємства, залежно від строковості їхнього погашення ділять на 4 групи:

1. Група (П1)– найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість і кредити банку,строк погашення яких настав);
2. Група (П2)– середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку);
3. Група (П3)– довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики);

4. Група (П4)– постійні (стійкі) пасиви (власний капітал, що постійно знаходиться в розпорядженні підприємства).

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ . При цьому якщо виконуються перші три обов'язкові умови ліквідності  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ , то виконується і остання нерівність  $A4 \leq П4$ , яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб'єкта господарювання власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості ліквідності на балансі. У цьому випадку нестача коштів для однієї групи активів теоретично компенсується як надлишок для іншої, оскільки при цьому має місце компенсація за вартісною величиною. Однак у реальній платіжній ситуації менш ліквідні засоби не можуть замінити більш ліквідні.

Отже, якщо одна з нерівностей має знак, протилежний зафіксованому в оптимальному випадку, то ліквідність балансу буде дещо відрізнятись від абсолютної. Порівняння найбільш ліквідних активів з найшвидшими факторами, що реалізуються, а також найбільш термінових та короткострокових зобов'язань дозволяє оцінити поточну ліквідність. Поточна ліквідність являє собою платоспроможність компанії найближчим часом. Порівняння активів, що рухаються повільно, з довгостроковими зобов'язаннями відображає довгострокову ліквідність. Потенційна ліквідність - це прогноз платоспроможності, заснований на порівнянні потенційних прибутків та платежів. Вивчаючи співвідношення вищезазначених груп активів та пасивів

Отже, ліквідність активів є основою платоспроможності компанії. Іншими словами, ліквідність - це засіб підтримки платоспроможності. При визначенні рівня ліквідності недостатньо просто порівняти вартість оборотних активів із вартістю поточних зобов'язань. На практиці трапляються ситуації, коли оборотні активи перевищують короткострокові зобов'язання, і хоча коефіцієнт ліквідності задовільно характеризує фінансовий стан, ця оцінка вважається помилковою, оскільки оборотні активи представляють значну частину ліквідності та прострочених облігацій. Отже, можна зробити висновок, що

структура ліквідних активів за ступенем ліквідності залежить від платоспроможності підприємства.

## **1.2. Сутність та зміст платоспроможності підприємства.**

Дослідження економічної сутності платоспроможності та її значення для подальшої прибуткової діяльності підприємства є актуальною задачею сучасної економічної системи. Питання щодо змісту, класифікаційних ознак, аналізу і в цілому управління платоспроможністю підприємства недостатньо розкриті у вітчизняній і зарубіжній літературі з питань економіки, фінансів, аналізу господарської діяльності, менеджменту. Однак слід зазначити, що показники платоспроможності ще в умовах адміністративно-командної економіки вважалися найважливішими для відображення фінансового стану підприємства. За радянських часів платоспроможність пов'язувалася з готовністю своєчасно та повністю здійснити розрахунки з промислово-виробничим і невиробничим персоналом, постачальниками, бюджетом тощо. У науковій літературі широко розповсюджене поняття платоспроможність підприємства. Український вчений-економіст В. В. Галасюк розглядає загальне визначення платоспроможності, тобто платоспроможність суб'єктів економічних відносин [1]<sup>5</sup>. У фінансовому словнику наводиться дефініція платоспроможності, в якому суб'єктом виступає держава, юридичні або фізичні особи [2]<sup>54</sup>

Шелудько В. М. у своєму підручнику «Фінансовий менеджмент» наводить визначення платоспроможності підприємства у вузькому і широкому розумінні. Так, у широкому розумінні підприємство вважається платоспроможним за умов здатності виконувати зобов'язання перед кредиторами; у вузькому розумінні — підприємство повинно розраховуватися за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення, наявними грошовими коштами та їх еквівалентами.

Наведені визначення платоспроможності відрізняються лише за часом виконання зобов'язань, оскільки найчастіше кредиторська заборгованість як частина зобов'язань підприємства у цілому виникає за вже поставлені матеріали, сировину, тому потребує найскорішого погашення у

короткостроковому періоді, а зобов'язання, наприклад, за довгостроковим кредитом розтягуються у часі на декілька років, хоча і мають певний графік погашення. виділимо основні характерні моменти, на які звертають увагу науковці при дослідженні цієї економічної категорії, основні з яких подано на рисунку 1. 2.



\*створено автором [30]

Рис. 1.2. Основні змістовні складові поняття «платоспроможність підприємства»

Платоспроможність означає, що компанія має достатньо грошових коштів та їх еквівалентів для погашення кредиторської заборгованості, яка вимагає негайного погашення. Основними ознаками платоспроможності є:

- Наявність достатньої кількості коштів на поточному рахунку;
- Ніякої простроченої кредиторської заборгованості.

Однак те, що у вас на рахунку невеликий баланс, не означає, що компанія збанкрутує. Бо за кілька днів гроші можуть до них прийти. Очевидно, що ліквідність і платоспроможність - це не одне і те ж.



### Рис. 1.3. Види платоспроможності підприємства

Залежно від характеру дослідження та інформаційної бази, статус платоспроможності можна оцінити в статична (статична платоспроможність) та динамічного (динамічна платоспроможність).

Статична платоспроможність досліджується протягом певного періоду і демонструє здатність суб'єкта господарювання виконувати заплановані виплати та термінові зобов'язання протягом цього періоду. Визначення його статусу передбачає оцінку та порівняння розміру грошових потоків компанії (вхідних та вихідних). Інформаційною базою для оцінки статичної платоспроможності є корпоративний баланс, який фіксує стан активів та пасивів (залишків) підприємства. Динамічна оцінка платоспроможності базується на аналізі грошових потоків компанії.

Залежно від періоду оцінки розглядають поточну та перспективну платоспроможність.

Поточна платоспроможність характеризує платоспроможність суб'єкта господарювання протягом дати або періоду оцінки, а перспективи визначають його потенційну здатність виконувати свої платіжні зобов'язання та витрати.

Залежно від характеристик, що визначають розмір платіжних засобів підприємства, можна виділити такі види платоспроможності:

- грошова – тільки за рахунок наявних грошових коштів;
- розрахункова – за рахунок наявних грошових коштів та можливих (реальних) джерел їх зростання (кошти в розрахунках, дебіторська заборгованість);
- майнова (потенційна) – за рахунок усіх видів оборотних активів підприємства (у разі їх умовного продажу);

Залежно від характеристик, що визначають величину необхідних витрат (необхідний потреб), платоспроможність може бути використана для оцінки: можливість продовження фінансування поточної діяльності - фактична платоспроможність; Заплановані витрати на обсяг та загальну платоспроможність зовнішнього боргу за часом

Фінансовий аналіз платоспроможності компанії - це абсолютне та відносне порівняння активів, з яких вони сформовані (пасиви), із платіжними засобами.

Одним із ключових абсолютних показників, що використовується для оцінки платоспроможності компанії, є власний оборотний капітал, який характеризує частину капіталу компанії, яка є джерелом покриття її оборотних активів.

Вивчаючи вартість оборотних коштів, необхідно не тільки визначити величину і динаміку змін цього показника, а й з'ясувати його причини та наслідки. Для оцінки платоспроможності компанії використовується система відносних показників.

Так, рівень поточної платіжної готовності ( $r$ ) підприємства визначається за такою формулою:

$$r = \frac{\text{ГК}}{(\text{Кз}-\text{Дз})} * 100 \quad (1.1)$$

де ГК– залишок грошових коштів;

Дз – дебіторська заборгованість;

Кз – кредиторська заборгованість.

Коефіцієнт оперативної платоспроможності – це відношення суми платіжних коштів до суми термінових зобов'язань.

Для оцінки платоспроможності кредиторської заборгованості залишку підприємства складається на конкретну дату, порівнюючи наявні кошти для покриття зобов'язань (грошові кошти та їх еквіваленти, розрахунки з боржником) з негайними платежами (позикові зобов'язання, борги кредиторів, обіцянки). видані записки).

Він використовується у вітчизняній практиці для оцінки та прогнозування платоспроможності компанії:

– коефіцієнт абсолютної платоспроможності – відношення грошових коштів і їх еквівалентів до поточних зобов'язань;

– коефіцієнт поточної ліквідності;

– коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами частка власного оборотного капіталу в оборотних активах підприємства (без врахування втрат майбутніх періодів);

– коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Рішення про визнання структури бухгалтерського балансу незадовільною та про неплатоспроможність компанії приймається з урахуванням фактичної ймовірності того, що компанія відновить свою платоспроможність або втратить її протягом певного періоду часу. Отже, довідкова система оцінки структури балансу включає коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності, що характеризує здатність підприємства відновити (або втратити) платоспроможність через певний проміжок часу.

Коефіцієнти відновлення та коефіцієнт платоспроможності характеризуються співвідношенням, при якому розраховане значення поточного коефіцієнта ліквідності та встановлене нормативне значення, що дорівнює 2.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності (Кв,п) розраховується, якщо хоча б один з вищевказаних коефіцієнтів має значення нижче нормативного. Він визначається за період, рівним шести місяцям, за формулою:

$$Кв. п = \frac{К_{пл1} + \frac{6}{12} * (К_{пл1} - К_{пл0})}{2} \quad (1.2)$$

де Кв.п– значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець (на початок) звітного періоду;

б – період відновлення платоспроможності в місяцях.

В даній формулі розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як фактичне значення коефіцієнта ліквідності на кінець звітного періоду та зміна значення цього коефіцієнта між кінцем та початком звітного періоду. період відновлення платоспроможності.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що приймає значення більше 1, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства відновити свою платоспроможність протягом півроку.

Якщо коефіцієнти відповідають нормативним значенням розраховується коефіцієнт втрати платоспроможності за період, рівний трьом місяцям. Формула розрахунку аналогічна коефіцієнту відновлення платоспроможності, але період втрати дорівнює 3 місяці.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що приймає значення більше 1, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства не втратити платоспроможність у найближчі три місяці.

Для своєчасного визначення формування незадовільної структури балансу, здатної в перспективі призвести до неплатоспроможності, для прибутково працюючого підприємства використовується коефіцієнт Бівера(Кб):

$$Кб = \frac{ЧП+Ам}{ПК} \quad (1.3)$$

де ЧП- чистий прибуток,

Ам – амортизація,

ПК – позиковий капітал.

Якщо значення цього показника протягом тривалого часу (1,5-2 року) не перевищує 0,2, це свідчить про формування незадовільної структури балансу.

За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера:

– менше 0,17 дозволяє віднести підприємство до високої групи "ризик втрати платоспроможності", тобто рівень його платоспроможності є низьким;

– від 0,17 до 0,4 дозволяє віднести підприємство до середньої групи "ризик втрати платоспроможності", тобто рівень його платоспроможності оцінюється як середній;

– понад 0,4 дозволяє віднести підприємство до низької групи "ризик втрати платоспроможності", тобто рівень його платоспроможності досить високий.

Оцінка платоспроможності компанії передбачає вивчення та аналіз причин фінансових труднощів компанії. Основними, причинами неплатоспроможності є:

- невиконання плану з випуску й реалізації продукції; порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості;
- збільшення собівартості продукції;
- недотримання режиму економії;
- недовиконання плану прибутків й як результат – недостача власних джерел самофінансування;
- інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподатковування;
- відволікання коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції;
- в умовах конкуренції втрата каналів реалізації й постійних покупців, замовників;
- неплатоспроможність самих покупців і замовників;
- низька оборотність оборотного капіталу.

Отже, підприємство буде вважатися платоспроможним за умов наявності у нього активів (коштів, обігових коштів або усіх активів), які мають різний рівень ліквідності, тобто здатності перетворення у гроші. У зв'язку з цим автором роботи представляється доцільним досліджувати платоспроможність підприємства за строком настання терміну сплати за зобов'язаннями (за строком виконання зобов'язань) — короткострокову (до одного року) і довгострокову платоспроможність (більше одного року). Це необхідно для того, щоб при плануванні строків розрахунків вказувати реальні джерела погашення заборгованості, які не будуть непередбачуваними для підприємства і не стануть причиною зупинення процесу виробництва продукції. Підтримка довгострокової платоспроможності протягом декількох років можлива за умов наявності на підприємстві таких активів, які будуть ліквідними на будь-який момент часу у майбутньому.

Отже, окрім наявності достатньої кількості коштів та відповідних активів, довгострокова платоспроможність підприємства повинна характеризуватися наявністю ліквідних інструментів, готової продукції, облігацій з фіксованими

термінами погашення та інших активів. Вивчаючи поняття "платоспроможність підприємства", вчені відзначають необхідність сплати боргу. тобто будь-який непогашений залишок, який повинен бути негайно погашений; обов'язок; короткостроковий (поточний) борг; довгостроковий борг; корпоративний борг (короткостроковий та довгостроковий); будь-який вид боргу; платіжні зобов'язання; фінансовий борг; планові платежі та термінові зобов'язання; Позикові кошти (борг). Як видно з наведеної інформації, існує кілька видів боргу, які підпадають під різні класифікаційні функції: період розрахунку - короткостроковий, довгостроковий, терміновий, характер розрахунку - фінансовий, вид платежу - тощо. борг.

В ході дослідження вищезазначені типи зобов'язань були доповнені з урахуванням їх сутності (рис. 1.4). 2 Залежно від характеру розрахунку було визначено такі зобов'язання: грошові зобов'язання за предметом грошово-економічних відносин, грошові зобов'язання перед фінансовими установами;

бартерні — зобов'язання, які замінюють грошову форму розрахунків і передбачають обмін продукції, товарів тощо, які мають однакову вартість. За видом оплати запропоновано розрізняти наступні зобов'язання:

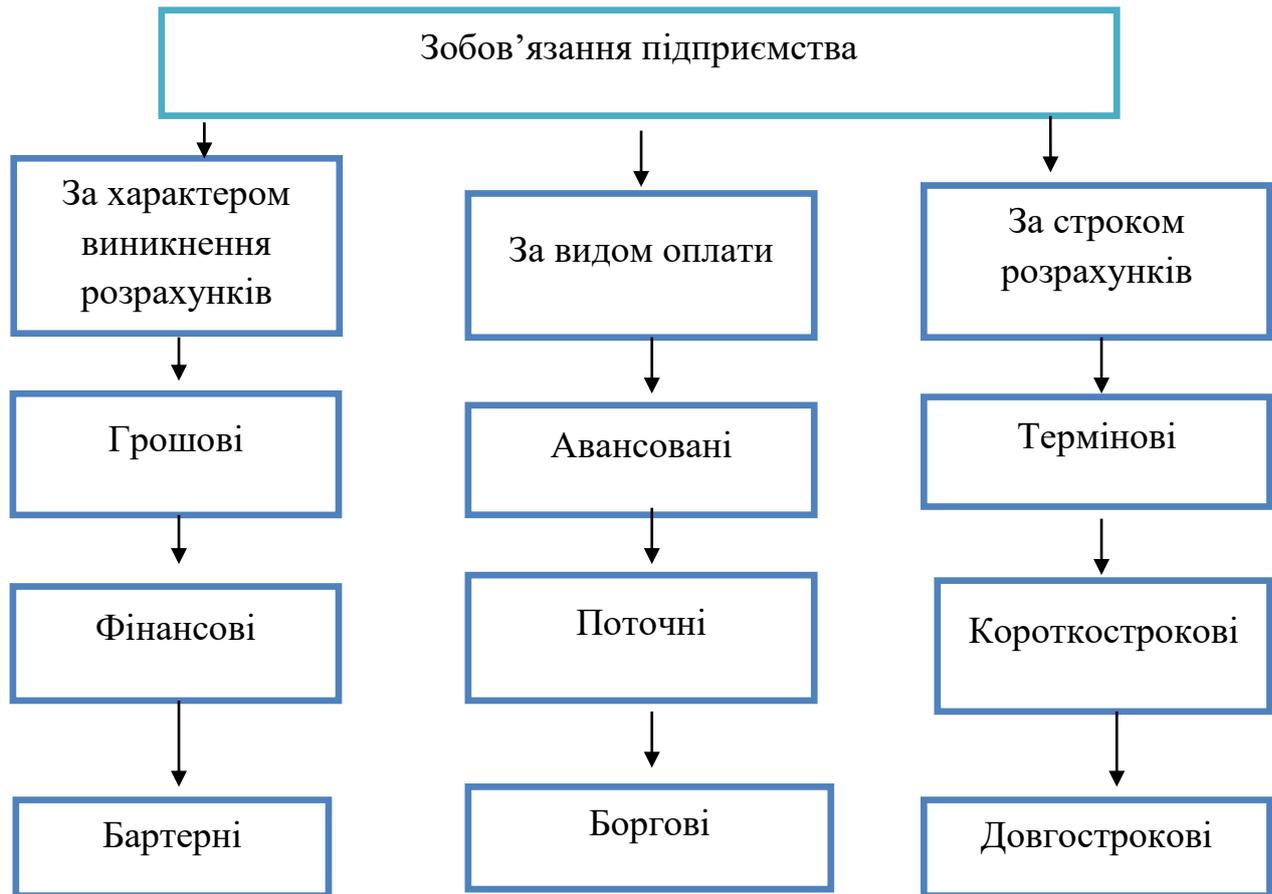
авансові — зобов'язання, які передують поставці товару, надходженню продукції згідно з умовами контракту;

поточні — зобов'язання, які необхідно сплати на момент здійснення операції;

термінові — частка поточних пасивів, які підлягають погашенню на момент оцінки або протягом наступного періоду;

короткострокові — зобов'язання, строк оплати за якими не перевищує один рік (наприклад, короткострокові кредити банку, кредиторська заборгованість за товари);

боргові — зобов'язання за позиковими ресурсам ии прострочені зобов'язання з різним строком несплати боргу (1 день чи 2 роки). У процесі здійснення господарської діяльності у підприємства виникають зобов'язання за наступними строками сплати.



\*створено автором [30]

Рис. 1.4. Класифікація зобов'язань, які сплачує промислове підприємство у процесі здійснення господарської діяльності

довгострокові — зобов'язання зі строком погашення більше одного року (наприклад, довгострокові кредити банку). Слід зазначити, що у роботах Поддєрьогіна А. М. і Загороднього А. Г. наголошується на тому, з яких операцій впливають зобов'язання, зокрема це товарні, кредитні та інші операції грошового характеру.

Таким чином, на основі наведеної класифікації зобов'язань можна зробити висновок, що для забезпечення короткострокової платоспроможності підприємству необхідно здійснювати розрахунки за авансовими, поточними та борговими зобов'язаннями у грошовій формі. Для підтримки довгострокової платоспроможності підприємство повинно розраховуватися за борговими

довгостроковими зобов'язаннями у грошовій формі .Дослідники сутності платоспроможності підкреслюють, що розрахунки за зобов'язаннями мають строк (період) здійснення, який подається наступним чином у науковій літературі: певні терміни сплати, будь-який момент, вчасно, упродовж тривалого періоду, негайно удень настання строку платежу, у встановленні строки

### 1.3.Методика аналізу ліквідності та платоспроможності.

Залежно від того, якими платіжними засобами підприємство має можливість погасити свої зобов'язання, розраховують декілька показників ліквідності.

Перш за все, найважливішим показником ліквідності є коефіцієнт покриття. Він показує рівень покриття активами підприємства своїх зобов'язань. Визначається коефіцієнт покриття відношенням усіх поточних активів підприємства до його поточних зобов'язань. Розрахувати його можна за формулою:

ліквідність баланс

$$K_{п} = \frac{ПА}{ПЗ} \quad (1.4)$$

де  $K_{п}$ - коефіцієнт покриття;

ПА - поточні активи;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Нормативне значення коефіцієнта більше 1

У даному випадку підприємство може своєчасно погасити свої зобов'язання.

При значенні коефіцієнта менше 1 - підприємство має неліквідний баланс.

Крім коефіцієнта покриття для оцінки рівня ліквідності розраховують коефіцієнти швидкої і абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується діленням найбільш ліквідних активів та активів, які швидко реалізуються (грошових коштів і

дебіторської заборгованості) на поточні зобов'язання. У вигляді формули це можна подати так:

$$K_{шл} = \frac{ГК+ДЗ}{ПЗ} \quad (1.5)$$

де  $K_{шл}$  - коефіцієнт швидкої ліквідності;

ГК - грошові кошти;

ДЗ - дебіторська заборгованість;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, тільки він обчислюється по вузькому колу поточних активів, коли з розрахунку вилучена найменш ліквідна їх частина - виробничі запаси.

Вилучаються матеріальні запаси не тільки через те, що вони менш ліквідні, а в основному через те, що грошові кошти, одержані у випадку вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути істотно нижчими за затрати на їх закупку. В умовах ринкової економіки типовою є ситуація, коли при ліквідації підприємства одержують 40% і менше від облікової вартості запасів. Достатнім коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1.

На практиці багато підприємств мають більш низький коефіцієнт швидкої ліквідності (наприклад, 0,5:1), тому для оцінки їх ліквідності необхідно проаналізувати тенденції зміни цього показника за певний період часу. Так, якщо зростання коефіцієнта швидкої ліквідності було пов'язане в основному, зі зростанням невиправданої дебіторської заборгованості, то це свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства. У західній економічній літературі цей коефіцієнт називають ще коефіцієнтом миттєвої оцінки.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризується рівнем покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язань. Визначається коефіцієнт абсолютної ліквідності як відношення суми грошових коштів і короткострокових

фінансових вкладень до суми короткострокових (поточних) зобов'язань. Для розрахунку даного коефіцієнта можна використовувати таку формулу:

$$\text{Кал} = \frac{\text{ГК} + \text{КВФ}}{\text{ПЗ}} \quad (1.6)$$

де Кал - коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ГК - грошові кошти;

КВФ - короткострокові фінансові вкладення;

ПЗ - поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт показує, що частина короткострокових позикових зобов'язань може бути по мірі необхідності погашена негайно.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності більше 0,2 є достатнім, щоб підприємство своєчасно розраховувалось за своїми боргами з кредиторами. Зниження рівня даного коефіцієнта означає зовнішню причину неплатоспроможності підприємства.

При значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності (Кал) менше 0,2, а коефіцієнта покриття менше 0,5, підприємство вважається банкрутом і може підлягати ліквідації з продажем майна. Для оцінки ліквідності, окрім коефіцієнтів, застосовуються й інші показники.

Величина власних оборотних коштів, що розраховується: власний капітал + довгострокові кредити банків + довгострокові позики - підсумок розділу I активу балансу.

Основним і постійним джерелом збільшення власних оборотних коштів є прибуток. Слід розрізняти поняття «оборотні кошти» і «власні оборотні кошти». Оборотні кошти (синоніми: оборотний капітал, мобільні активи, поточні активи) - це кошти, що здійснюють оборот (гроші -> кошти -> гроші) протягом року чи одного виробничого циклу. Вони складаються з двох частин:

а) постійного оборотного капіталу (синонім - системна частина оборотних активів). Це та частина оборотних активів, необхідність в якій відносно постійна протягом усього операційного циклу;

б) змінного оборотного капіталу (синонім - варіююча (змінна частина оборотних активів). Необхідність у цій частині виникає лише в пікові моменти виробничого циклу.

Оборотні кошти характеризують активи підприємства (II розділ активу балансу). Власні оборотні кошти - це джерела коштів, а саме - частина власного капіталу підприємства, що розглядається як джерело покриття поточних активів. Величина власних оборотних коштів дорівнює перевищенню поточних активів над поточними зобов'язаннями. Інколи складається і зворотна ситуація, коли поточні зобов'язання перевищують поточні активи. Тоді одним із джерел покриття основних коштів і позаобігових активів є короткострокова кредиторська заборгованість. Фінансовий стан підприємства вважається в цьому випадку нестійким. Потрібно терміново вжити негайних заходів щодо його покращання.

Ліквідність підприємств характеризує також показник маневреності власних обігових коштів (капіталу, що функціонує).

Він визначається: грошові кошти / капітал, що функціонує. Цей показник характеризує ту частину власних обігових коштів, які знаходяться в формі грошових коштів, що мають абсолютну ліквідність.

Для підприємства, що нормально функціонує, цей показник змінюється від нуля до одиниці. Найбільш прийнятне орієнтовне значення показника встановлюється підприємством самостійно і залежить, наприклад, від того, наскільки висока щоденна потреба підприємства у вільних грошових ресурсах.

Частка оборотних коштів у активах розраховується за формулою: оборотні активи / всього активів. Частка власних оборотних коштів у загальній їх сумі розраховується як відношення власних оборотних коштів до оборотних активів.

Частка власних оборотних коштів у покритті запасів розраховується як відношення власних оборотних коштів до величини запасів і характеризує ту частину вартості запасів, що покривається власними оборотними коштами. Рекомендоване значення цього показника - 50%.

Коефіцієнт покриття запасів розраховується співвідношенням величини «нормальних» джерел покриття запасів і суми запасів. Якщо значення цього показника менше 1, то поточний фінансовий стан підприємства вважається нестійким.

Таким чином, можна зробити висновок, що ліквідність - це спроможність, зважаючи на викладене вище, будь-якого з активів трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду, впродовж якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність.

Питання про те, як аналізувати рівень платоспроможності, є темою досліджень вчених у країні та за кордоном. Е. Альтман, В. Бівер, І. Бланк і Т. П. зробили значний внесок у вивчення цих питань. Гудзь, В. В. Ковальов, М. І. Ковальчук, Л. О. Лігоненко, Г. В. Савицька, П. Т. Саблук, О. О. Терещенко, А. Д. Шеремет, М. Г. Чумаченко, В. В. Юрчишин та ін. У сучасних умовах господарювання підприємства працюють в умовах дуже високої динаміки фінансових процесів, підвищеної невизначеності, що виникає при виборі найбільш ефективного напрямку подальшого розвитку, високого впливу зовнішніх факторів. Все вищесказане суттєво підвищує роль аналізу та загальної оцінки платоспроможності компанії.

Проведення аналізу та оцінка платоспроможності набуває особливого значення в загальній системі управління, оскільки їх результати є основою та основою для використання конкретних управлінських рішень, що максимізують прибуток.

Оцінка платоспроможності відбувається на основі аналізу ліквідності поточних активів підприємства. Під цим мається на увазі здатність активів

перетворюватися в грошові кошти. Інформація, яка потрібна для оцінки платоспроможності та ліквідності, є в бухгалтерському балансі підприємства.

Однак управління платоспроможністю та ліквідністю вимагає не тільки даних про господарські операції, включених до балансу, але також потрібно передбачити діяльність компанії для забезпечення необхідної платоспроможності та ліквідності в майбутньому.

Тому, незалежно від сфери діяльності компанії, важливість використання методів прогнозування при проведенні фінансового аналізу пов'язана з потребами систем управління фінансами та пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій. Існує багато вітчизняних та зарубіжних методів визначення рівня платоспроможності компанії, які були розроблені та запропоновані для використання різними вченими та окремими організаціями чи урядами певних країн та груп. Почнемо з аналізу та систематизації існуючих методів зарубіжної практики.

Так, група іноземних науковців, до якої входять Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон і Д. Колдвел під час аналізу платоспроможності підприємства пропонують використовувати показники ліквідності, рентабельності, показник довгострокової платоспроможності та додаткові коефіцієнти, засновані на ринкових критеріях.

Цей підхід дозволяє нам прогнозувати довгострокову платоспроможність, беручи до уваги ступінь захисту потенційних кредиторів та інвесторів у компанії від несплати відсотків. На думку цього економіста, показниками, заснованими на ринкових стандартах, є відношення ціни акцій до прибутку, суми дивідендів та ринкового ризику. Вони використовуються для визначення відношення поточної ціни акцій до прибутку на акцію, прибутку поточного власника та акцій компанії відносно цін акцій інших компаній.

Однак, на мій погляд, запропонований автором метод не є складним. Це не завжди актуально, але оскільки воно може включати різну кількість показників, а обчислення певних коефіцієнтів є складним і вимагає використання спеціальних статистичних методів.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «КОБЛЕВО».

#### 2.1 Характеристика діяльності підприємства АТ «Коблево»

АТ «Коблево» – підприємство що працює у напрямку харчової промисловості. Зокрема займається виготовленням вина Юридична адреса підприємства: Україна, 57453, Миколаївська обл., Березанський район, село Коблеве, Вулиця Одеська, будинок 6. Ідентифікаційний код юридичної особи - 00413966 Реєстраційний номер юридичної особи ЄДР - 10005091067 Дата державної реєстрації - 13.08.1998р. Телефон / факс: 05153 20 100 Електронна адреса: [zavod.koblevo@bayaderagroup.com](mailto:zavod.koblevo@bayaderagroup.com)

Змін протягом 2020 року в організаційній структурі Товариства відповідно до попередніх періодів не відбулося.

Основні структурні підрозділи підприємства:

- Адміністративний персонал
- Цех первинного виробництва
- Цех купажування та стабілізації вин
- Цех розливу
- Механічна дільниця
- Транспортний відділ
- Складське господарство
- Енергетична служба
- Господарський відділ

Основні види діяльності Товариства

- Виробництво виноградних вин
- Вирощування винограду
- Оптова та роздрібна торгівля напоями

Історія найбільшого виноробного господарства в Україні почалася з далекого 1792 року, коли британець граф Кобле посадив першу виноградну лозу і розпочав історію виноробного краю південного Причорномор'я. На підприємстві виготовляється більше 80 сортів вин. Це столові: сухі, напівсухі й напівсолодкі, кріплені, які поділяються на міцні й десертні, ігристі та вермути. Вина торгової марки «Коблево» експортуються у такі країни, як Польща, Туреччина, Грузія, Норвегія.

Регіон Коблево знаходиться в унікальному географічному розташуванні між Тилігульським лиманом, Березанським лиманом та Чорним морем, що створює ідеальні умови для виноробства. Сьогодні площа посадки винограду сягає 2500 га. Кількість кущів на 1 га становить 3333 кущі. Саджанці закупаються у найкращих європейських винних регіонах, зокрема у Франції, Італії та Німеччині. Вік лози — від 20 років.

Завдяки вдалому розташуванню виробництва і виноградників урожай потрапляє на завод у період від двадцяти хвилин до двох годин, що запобігає окисленню та псуванню ягоди. «Коблево» чи не єдине виноробне підприємство в Україні, яке використовує машинний збір винограду. Для преміального виноматеріалу збір винограду відбувається тільки руками. Зокрема, білий виноград для сортових і елітних вин збирається ручним способом уночі. Науково доведено, що з 3 години ночі до 10 ранку у виноградній ягоді найбільш оптимальна температура для збору. У ці години максимально концентруються смакові якості та аромат, тому що виноград у цей час спить.

Перша виробнича операція — відділення ягоди винограду від гребеня. Гребінь подрібнюють і використовують як добриво. Кісточки теж не викидають — їх купують виробники виноградного масла. Отже, нічого не пропадає даремно.

На виробництві використовується надсучасне обладнання та європейські інновації. Виноматеріал зберігають у сховищі, об'єм якого складає близько 20 мільйонів літрів. Основний обсяг вина «Коблево» зберігається без витримки в бочках. Це столове ординарне вино. Однак, зараз на підприємстві є невеликий

запас дубових бочок, в яких витримуються нові позиції вин «Коблево». У рецептурі останніх використовуються 11 натуральних трав, квітів і прянощів, включаючи ефіроолійну троянду, шавлію, коріандр, лаванду, мелісу, полин, ромашку, безсмертник, мускатний горіх і ваніль.

Повне найменування Товариства:

Українською мовою: акціонерне товариство «Коблево»;

Російською мовою: акционерное общество «Коблево»;

Англійською мовою: jointstock company "koblevo»

Скорочене найменування Товариства:

Українською мовою: АТ «Коблево»;

Російською мовою: АО «Коблево»;

Англійською мовою: JSC«koblevo»

Основним видом діяльності Товариства є:

Виробництво виноградних вин;

Вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур;

Вирощування винограду;

Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

Наведемо деяку готову продукцію підприємства:

Вермут Маренго "СПЕШЛ" (дес., білий)

Вермут Маренго "СПЕШЛ" (дес., білий)

Вермут Маренго "Sea breeze" (дес., білий)

Вермут Маренго (дес., білий)

Вермут Маренго (дес., рож)

Вермут Маренго (клас., бьянко)

Вермут Маренго (клас., бьянко)

(Вермут Маренго Мохіто

Вино "Аліко Вайн Алазані"

Вино "Аліко Вайн Сапераві"

Вино "Мона Ліза"Коблево”

Вино "Мускатне Розе "Коблево

Вино La Famiglia "Делікато"  
Вино La Famiglia "Пино розе"  
Вино La Famiglia "Шардоне"  
Вино виноградне ароматизоване десертне червоне "Такадо вишня"  
Вино Коблево Reserve "Каберне  
ино Коблево Reserve "Шардон  
Вино Коблево Бордо "Баккара"  
Вино Коблево Бордо "Бастардо"  
Вино Коблево Бордо "Есмеральда  
Вино Коблево Бордо "Ізабелла  
Вино Коблево Бордо "Каберне  
Вино Коблево Бордо "Кагор український"  
Вино Коблево Бордо "Совіньон"  
Вино Коблево Бордо "Шато Д'арсі"  
Вино Коблево Бордо "Шато Ларош"  
Вино Коблево Бордо "Шато Розе  
Вино Коблево Бордо "Шато Сен-Жермен"  
Вино Коблево Селект "Мускат золотий"  
Вино Коблево Селект "Мускат Південний"  
Вино Коблево Селект "Чорноморська рів'єра  
Вино Маренго "Гаваї"  
Вино Маренго "Нуволе Роса"  
Вино Коблево Селект "Шардоне"  
Вино Коблево Бордо "Кагор Кара-Баш"  
Вино Коблево "Тамянка лагідна"  
Вино Картавал "Совіньон блан"  
Вино Коблево "Франческа Розе"  
Вино виноградне ароматизоване десертне червоне "Такадо гранат"  
Вино "Мускат Бон Блан "Коблево"  
Вино "Аліко Вайн Алазані" (Додаток А)

Товариство має такі ліцензії:

- Ліцензія Ідентифікаційний код 43005393, видана ДПС України 23 серпня 2018 року, строк дії ліцензії з 30 серпня 2018 року по 30 серпня 2023 року, на виробництво алкогольних виробів.

- Ліцензія серія АЕ № 298077, видана ДФС України 16 грудня 2016 року, строк дії ліцензії з 20 грудня 2016 року по 20 грудня 2021 року, на право оптової торгівлі алкогольними напоями, крім сидру та перрі (без додання спирту), вітчизняного та імпортного виробництва.

- Ліцензія серія АЕ № 575735, видана Державною службою України з контролю за наркотиками 26 лютого 2015 року, строк дії ліцензії з 26.02.2015 року по 26.02.2020 року, на придбання, зберігання, використання прекурсорів (списку 2 таблиці IV) "Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів"

- Ліцензія № 14120308201901153, видана Головним Управлінням ДФС у Миколаївській області 24.05.2019, строк дії ліцензії з 30.05.2019 по 30.05.2020 року, на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями.

- Ліцензія № 14120308201901154, видана Головним Управлінням ДФС у Миколаївській області 24.05.2019, строк дії ліцензії з 01.06.2019 по 01.06.2020 року, на право роздрібної торгівлі алкогольними напоями.

- Ліцензія № 14120311201900975, видана Головним Управлінням ДФС у Миколаївській області 24.05.2019, строк дії ліцензії з 30.05.2019 по 30.0.2020 року, на право роздрібної торгівлі тютюновими виробами.

В Україні 2020 рік відзначився економічною кризою, яка розпочалася у зв'язку із поширенням епідемії COVID-19 станом 31.12.2020 року не закінчилася і триває. Поширення пандемії COVID-19 спричинили посилене скорочення реального ВВП в Україні, динаміка падіння якого розпочалася ще на початку 2020 року.

Упродовж 2020 року траєкторією падіння ВВП вдалося загальмувати, і за результатами року зниження реального ВВП знаходиться на рівні -5%. Варто

зазначити, що відновлення економічної активності в подальшому в Україні відбувається швидше, ніж в більшості сусідніх країн Європи.

Економічна криза у зв'язку із поширенням пандемії COVID-19 не призвела до порушення стабільності банківської системи в Україні. Банківська система України зберігає значний запас фінансової стійкості та потенціалу до кредитування.

Вартість ресурсів на фінансових ринках навпаки скористалася до мінімального рівня. Це стало можливим завдяки зниженню облікової ставки НБУ, що прискорило низхідний тренд щодо вартості фондування банків за рахунок гривневих депозитів, проценті ставки за якими у грудні 2020 року знизилися до історично найнижчого рівня.

Так, згідно даних Національного банку України (надалі-НБУ), станом на 31.12.2020 року:

- Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) для суб'єктів господарювання склала 14,5% річних у гривні;
- Вартість строкових депозитів за даними статистичної звітності банків України для суб'єктів господарювання склала 3,8% річних у гривнях;
- Українських індекс ставок за депозитами фізичних осіб 3-х місячний склав 7,98% річних у гривні, а строком на 12 місяців – 8,7% річних у гривні.

Низький рівень розвитку кредитного та фондового ринку посприяв тому, що криза реального сектору майже не позначилася на стабільності фінансового сектору.

Нестабільна політична ситуація призвела до зриву виконання плану зовнішніх державних запозичень внаслідок чого в кінці 2020 року спостерігалася напруга з виконанням плану видатків, а також стрімко підвищилась процентна ставка за новим розміщенням ОВДП.

Податкове, валютне та митне законодавство України може тлумачитися по-різному й часто змінюється. Подальший економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності економічних, фінансових та

монетарних заходів, яких вживає уряд, а також від змін ситуації з пандемією викликаною поширенням COVID-19.

Керівництво може передбачити всі тенденції, які могли б вплинути на економіку України, а також те, який вплив (за наявності такого) вони можуть вчинити на фінансове становище Товариства. Керівництво впевнене, що в ситуації, що склалася воно вживає усіх необхідних заходів для забезпечення стабільності і подальшого розвитку.

Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства були поділені на наступні групи: найбільш ліквідні активи – всі статті грошових коштів і поточні фінансові інвестиції (A1), швидко реалізовані активи – дебіторська заборгованість (A2), повільно реалізовані активи – готова продукція, запаси (A3), важко реалізовані активи – необоротні активи (A4).

Пасиви балансу були згруповані за ступенем настання терміну їх оплати: найбільш термінові зобов'язання (П1), короткострокові пасиви (П2), довгострокові пасиви (П3), постійні стійки пасиви (П4).

Таблиця 2.1

## Актив та пасив станом на 31.12.2020 року

Ранжування	Активи		Пасиви	
	На початок звітного періоду, тис. грн..	На кінець звітного періоду, тис. грн..	На початок звітного періоду, тис. грн..	На кінець звітного періоду, тис. грн..
1	64	526	154 218	93 523
2	31 653	41 115	125 634	148 641
3	271 665	247 809	0	0
4	84 687	85 700	108 217	132 986
Баланс	388 069	375 150	388 069	375 150

Коефіцієнт поточної ліквідності підприємства на кінець періоду складає 1,2, що показує здатність самостійно погасити свої зобов'язання.

## 2.2. Оцінювання та визначення типу фінансової стійкості

Для виконання даного розділу зібрана вихідна інформація (фінансову, бухгалтерську, статистичну та оперативну звітність) відповідно до теми.

Основними регулятивно-правовими актами, які визначають економічні відносини, є: Закони України, а також Постанови Кабінету Міністрів України, згідно якого приймаються рішення щодо норм і нормативів виконання роботи.

Планова інформація – це сукупність даних про склад запланованого об'єкта і тенденцію його розвитку. Вона відображена в оперативних, поточних та перспективних планах, а також у довготермінових прогнозах розвитку підприємств, об'єднань і галузей економіки.

Господарський облік організований в єдину систему контролю за виконанням завдань і складається з трьох самостійних, але міцно пов'язаних між собою видів обліку: оперативного, бухгалтерського й статистичного. Відповідно до цього класифікують і види облікової інформації та звітність.

Бухгалтерська звітність – це система пов'язаних між собою показників, що характеризують кругообіг господарських засобів.

Оперативна звітність призначена переважно для поточного контролю й управління у середині окремих підприємств і об'єднань. Вона містить дані про виробництво важливих видів продукції, про хід поставок матеріалів та палива, про виконання договорів поставок замовникам комплектуючих виробів та напівфабрикатів тощо.

Фінансова звітність згідно з П(С)БО – це бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий та економічний стан підприємства і результати його діяльності за звітний період.

Фінансова звітність складається з: форми №1 «Баланс», форми №2 «Звіт про фінансові результати», форми №3 «Звіт про рух грошових коштів», форми №4 «Звіт про власний капітал», форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності», примітки до звітів.

Метою аналізу економіко-фінансових показників є оцінка фінансового стану підприємства на визначену дату, або за певний період, та аналіз показників діяльності підприємства для виявлення резервів їх покращення.

Для виконання розрахунків даної роботи та аналізу фінансово-економічних показників було використано дані фінансового, статистичного та оперативного обліку підприємства за 2018 – 2020 роки:

- форма №1 – «Баланс» (Звіт про фінансовий стан);

- форма №2 – «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід);

З позиції довгострокової перспективи одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – фінансова стійкість.

Аналіз фінансової стійкості можна розподілити на два етапи:

I. Оцінювання фінансової стійкості – розрахунок абсолютних і відносних показників, що ґрунтуються на порівнянні активів та їх джерел фінансування.

II. Оцінювання запасу фінансової стійкості – аналіз критичного обсягу реалізації, операційного та фінансового левериджу.

I. Розрахунок абсолютних і відносних показників.

Основними показниками фінансової стійкості підприємства є:

- 1) наявність власних коштів підприємства в обороті;
- 2) коефіцієнт фінансової стійкості;
- 3) коефіцієнт автономії;
- 4) коефіцієнт фінансової залежності;
- 5) коефіцієнт фінансового ризику;
- 6) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- 7) коефіцієнт покриття запасів;
- 8) коефіцієнт загальної заборгованості;
- 9) коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу тощо.

Розрахунки вище перелічених коефіцієнтів фінансової стійкості відобразити в табличній формі (за три роки).

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють три основних показники.

1.Наявність власних коштів (В) – обчислюють різницю між власним капіталом та необоротними активами підприємства

$$В = ВК - НА \quad (2.1)$$

$$2018 \text{ рік} = 127126 - 92763 = 34363 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2019 \text{ рік} = 108217 - 87687 = 23530 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2020 \text{ рік} = 132986 - 85700 = 47286 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал) (ВД) – визначають збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ)

$$ВД = В + ДЗ \quad (2.2)$$

$$2018 \text{ рік} = 34363 + 0 = 34363 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2019 \text{ рік} = 23530 + 0 = 23530 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2020 \text{ рік} = 47286 + 0 = 47286 \text{ (тис. грн.)}$$

3.Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів установлюють збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК)

$$ЗК = ВД + КК \quad (2.3)$$

$$2018 \text{ рік} = 127126 + 70000 - 92763 = 104363 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2019 \text{ рік} = 108217 + 70000 - 84687 = 93530 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2020 \text{ рік} = 4132986 + 70000 - 85700 = 4117286 \text{ (тис. грн.)}$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів (Ф)

$$\Phi = B - Зп, \quad (2.4)$$

2018 рік = 34363-314731=-280368 (тис. грн..)

2019 рік = 23530-266268=-242738 (тис. грн..)

2020 рік = 47286-243515=-196229 (тис. грн..)

де Зп – запаси.

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів (Фвд)

$$\Phi_{вд} = ВД - Зп. \quad (2.5)$$

2018 рік = 104363-314731=-210368 (тис. грн..)

2019 рік = 93530-266268=-172738 (тис. грн..)

2020 рік = 4117286-243515=3873771 (тис. грн..)

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів (Фзк)

$$\Phi_{зк} = ЗК - Зп. \quad (2.6)$$

2018 рік = -35637-31471=-67108 (тис. грн..)

2019 рік = -93530-266268=-172738 (тис. грн..)

2020 рік = 4117286-243515=3873771 (тис. грн..)

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник

$$S(\Phi) = \{S1 (\pm\Phi B), \\ S2 (\pm\Phi ВД), \\ S3 (\pm\Phi ЗК)\}, \quad (2.7)$$

де функція визначається так:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \Phi \geq 0 \\ 0, & \text{якщо } \Phi < 0 \end{cases}. \quad (2.8)$$

Для характеристики фінансового стану підприємств розглядають чотири типи фінансової стійкості.

Перший – абсолютна фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{1,1,1\}; V > 3П. \quad (2.9)$$

Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко.

Другий – нормальна фінансова стійкість. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має вигляд:

$$S = \{0,1,1\}; 3П = В + ДЗ. \quad (2.10)$$

У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» із точки зору фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

Третій – нестійке (передкризове) фінансове становище. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,1\}; 3П = В + ДЗ + КК \quad (2.11)$$

Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.

Четвертий – кризовий фінансовий стан. Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості має такий вигляд:

$$S = \{0,0,0\}; 3\pi > B + ДЗ + КК. \quad (2.12)$$

Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик. За результатами розрахунків визначають тип фінансової стійкості підприємства за допомогою зведеної таблиці показників за типами фінансової стійкості (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
$\Phi_B = B - 3\pi$	$\Phi_B > 0$	$\Phi_B < 0$	$\Phi_B < 0$	$\Phi_B < 0$
$\Phi_{ВД} = ВД - 3\pi$	$\Phi_{ВД} > 0$	$\Phi_{ВД} > 0$	$\Phi_{ВД} < 0$	$\Phi_{ВД} < 0$
$\Phi_{ЗК} = ЗК - 3\pi$	$\Phi_{ЗК} > 0$	$\Phi_{ЗК} > 0$	$\Phi_{ЗК} > 0$	$\Phi_{ЗК} < 0$

Показник, що характеризує вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Класифікація типу фінансового стану підприємства

Показник	2018	2019	2020
Загальна величина запасів	314731	266268	243515
Наявність власних коштів	127126	108217	132986
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)	127126	108217	132986
Наявність загальних коштів	464769	388069	375150
$\Phi_B = B - 3\pi$	-280368	-242738	-196229
$\Phi_{ВД} = ВД - 3\pi$	-210368	-172738	3873771
$\Phi_{ЗК} = ЗК - 3\pi$	-67108	-17278	3873771
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi_B), S2(\pm\Phi_{ВД}), S3(\pm\Phi_{ЗК})\}$	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,1,1)

На обраному підприємстві «Коблево» у 2020 році спостерігається нормальний фінансовий стан, тобто ситуації підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові

кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» із точки зору фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства

### **2.3. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства**

Аналіз ліквідності передбачає:

- 1) складання балансу ліквідності;
- 2) розрахунок і аналіз основних показників ліквідності.

До них належать:

- власний оборотний капітал;
- коефіцієнт ліквідності (покриття);
- коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами.

Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки наведених груп по активу і пасиву. Розрізняють чотири групи активів та чотири групи пасивів.

Групи активів:

- А1 (Високоліквідні активи) – до них відносять грошові кошти підприємства та короткострокові фінансові інвестиції
- А2 (Активи, що швидко реалізуються) – до них відноситься готова продукція, отримані векселі, відвантажені товари та всі види дебіторської заборгованості (окрім безнадійної)
- А3 (Активи, що повільно реалізуються) – до них відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, довгострокову дебіторську заборгованість, витрати майбутніх періодів, фінансові вкладення у довготермінові цінні папери та інші матеріальні цінності.

– А4 (Активи що важко реалізуються) – до них відносять всі статті першого розділу Балансу “Необоротних активів”, крім довготермінових цінних паперів.

Групи пасивів:

– П1 (Найбільш строкові зобов’язання) – до них належать поточні зобов’язання за винятком короткострокових кредитів.

– П2 (Короткострокові пасиви) – до них належать короткострокові кредити банку та поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями.

– П3 (Довгострокові пасиви) – до них належать довгострокові зобов’язання .

– П4 (Постійні пасиви або власний капітал) – до них належать всі статті першого розділу пасиву балансу. Баланс є абсолютно ліквідним, коли виконуються наступне співвідношення:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Зіставлення першої та другої груп активів і з першими двома групами пасивів дозволяє оцінити поточну ліквідність, яка свідчить про платоспроможність підприємства на найближчий час.

Порівняння активів (А3), що повільно реалізуються з довгостроковими пасивами (П3) відображає перспективну ліквідність–прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо  $A1 \geq P1$ ,  $A2 \geq P2$ ,  $A3 \geq P3$ ,  $A4 \leq P4$ . При цьому якщо виконуються перші три обов’язкові умови ліквідності  $A1 \geq P1$ ,  $A2 \geq P2$ ,  $A3 \geq P3$ , то виконується і остання нерівність  $A4 \leq P4$ , яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб’єкта господарювання власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості

## Баланс ліквідності підприємства

Актив	2018	2019	2020	Пасив	2018	2019	2020	Надлишок +/-		
								2018	2019	2020
Група А1 Грошові кошти	2562	128	1052	Група П1 Поточні зобов'язання, Кредиторська заборгованість за товари, роботи	337643	279852	242164	335081	279724	241112
Група А2 Дебіторська заборгованість, Готова продукція	56220	51408	54483	Група П2 Короткострокові кредити банку	70000	70000	70000	13780	18592	15517
Група А3 Виробничі запаси, незавершене виробництво	289426	242453	228420	Група П3 Довгострокові зобов'язання	0	0	0	-289426	-242453	-228420
Група А4 Необоротні активи	92763	84687	85700	Група П4 Власний капітал	127126	108217	132986	34363	23530	47286
Баланс гр.1+2+3+4	440971	378676	369655	Баланс гр.1+2+3+4	464769	388069	375150	93798	79393	75495

В 2018 році : В 2019 році В 2020 році:

$A1 > П1$ ,  $A1 > П1$ ,  $A1 > П1$ ,

$A2 > П2$ ,  $A2 > П2$ ,  $A2 > П2$ ,

$A3 > П3$ ,  $A3 > П3$ ,  $A3 > П3$ ,

$A4 < П4$ ,  $A4 < П4$ .  $A4 < П4$ .

Кожна частина оборотного капіталу підприємства, має власну ліквідність, тобто здатністю перетворюватися за визначений термін у грошову форму, при відношенні до суми короткострокових зобов'язань показує, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство «покриє».

1. Власний оборотний капітал (ВОК) є абсолютним показником ліквідності та платоспроможності підприємства і розраховується за формулою:

$$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{ПЗ} \quad (2.13)$$

$$2018 \text{ рік} = 372006 - 337643 = 34363 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2019 \text{ рік} = 303382 - 279852 = 23530 \text{ (тис. грн.)}$$

$$2020 \text{ рік} = 289450 - 242164 = 47286 \text{ (тис. грн.)}$$

де ОА – оборотні активи, грн;

ПЗ – поточні зобов'язання, грн.

## 2. Загальний коефіцієнт ліквідності ( покриття)

$$КПЛ = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (2.14)$$

$$2018 \text{ рік} = 372006/337643=1,1$$

$$2019 \text{ рік} = 303382/279852=1,08$$

$$2020 \text{ рік} = 289450/242164=1,2$$

де КПЛ– коефіцієнт ліквідності;

ОА – оборотні активи, грн.;

ПЗ – поточні зобов'язання, грн.

Коефіцієнт покриття вимірює загальну ліквідність і показує якою мірою поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами (скільки поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань). Поточні активи повинні вдвічі перевищувати короткострокові зобов'язання.

## 3. Коефіцієнт швидкої ліквідності

$$КШЛ = \frac{(ОА-ВЗ)}{ПЗ} \quad (2.15)$$

$$2018 \text{ рік} = \frac{(372006-41699)}{337643} = 0,8$$

$$2019 \text{ рік} = \frac{(303382-34468)}{279852} = 0,9$$

$$2020 \text{ рік} = \frac{(289450-34357)}{242164} = 1,05$$

де КШЛ – коефіцієнт швидкої ліквідності;

ВЗ – виробничі запаси.

Цей коефіцієнт показує, яка частина короткострокових зобов'язань підприємства може бути погашена найближчим часом за рахунок наявних коштів та можливих надходжень.

4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

$$\text{Кал} = \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}} \quad (2.16)$$

$$2018 \text{ рік} = 1281/337643=0,003$$

$$2019 \text{ рік} = 64/279852=0,002$$

$$2020 \text{ рік} = 562/242164=0,002$$

де КАЛ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ГК – грошові кошти та їх еквіваленти, грн;

ПЗ – поточні зобов'язання, грн.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм неплатоспроможності й показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити негайно.

5. Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей

$$\text{Клтмц} = \frac{\text{А3}}{\text{П1+П2}} \quad (2.17)$$

$$2018 \text{ рік} = 289426/(70000+337643)=0,7$$

$$2019 \text{ рік} = 242453/(70000+279852)=0,7$$

$$2020 \text{ рік} = 224820/(70000+242164)=0,7$$

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей показує якою мірою поточні зобов'язання покриваються запасами.

6. Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості

$$\text{Клтмц} = \frac{\text{А2}}{\text{П1+П2}} \quad (2.18)$$

$$2018 \text{ рік} = 5620 / (70000 + 337643) = 0,14$$

$$2019 \text{ рік} = 51408 / (70000 + 279852) = 0,15$$

$$2020 \text{ рік} = 54483 / (70000 + 242164) = 0,17$$

Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості показує, якою мірою очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення короткострокових зобов'язань. Аналіз та оцінка платоспроможності. Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розраховують:

1) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (КЗ), який має бути не нижчим за 0,5

$$K3 = \text{ВОК} / \text{ОА} \quad (2.19)$$

$$2018 \text{ рік} = 34363 / 3722006 = 0,09$$

$$2019 \text{ рік} = 23530 / 303382 = 0,07$$

$$2020 \text{ рік} = 47286 / 289450 = 0,16$$

де ВОК – власний оборотний капітал;

ОА – оборотні активи підприємства;

2) коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства

визначається як здатність покрити всі свої зобов'язання (короткострокові і довгострокові) наявними активами.

$$K3 = \frac{A}{3} \quad (2.20)$$

$$2018 \text{ рік} = (92763 + 372006) / 337643 = 1,37$$

$$2019 \text{ рік} = (84687 + 303382) / 279852 = 1,39$$

$$2020 \text{ рік} = (85700 + 289450) / 242164 = 1,54$$

3) для оцінки довготермінової платоспроможності розраховують коефіцієнт фінансового лівериджу (К ФЛ)

$$\text{К ФЛ} = \text{ДЗ} / \text{ВК} \quad (2.21)$$

$$2018 \text{ рік} = 0 / 127126 = 0$$

$$2019 \text{ рік} = 0 / 108217 = 0$$

$$2017 \text{ рік} = 0 / 132986 = 0$$

де ДЗ – довготермінові зобов'язання;

ВК – власний капітал підприємства.

Цей коефіцієнт характеризує можливість погашення довготермінових позик і здатність підприємства функціонувати тривалий час. Значне зростання величини позикового капіталу є ризиковим для підприємства;

4) якщо коефіцієнти поточної ліквідності та забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами нижчі за нормативні, але спостерігається тенденція до їх зростання (або, навпаки, – відповідають нормативам, але є тенденція до зниження), то розраховують коефіцієнт відновлення (втрата) платоспроможності (КВП)

$$\text{КВП} = (\text{К П1} + \text{М} / \text{Т} * (\text{К П1} - \text{КП0})) / 2 \quad (2.22)$$

$$2019 \text{ рік} = (1,08 + \frac{6}{12} * (1,08 - 1,1)) / 2 = 1,076$$

$$2020 \text{ рік} = (1,09 + \frac{6}{12} * (1,09 - 1,08)) / 2 = 1,92$$

де КП0 – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок періоду;

К П1 – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець періоду;

М – період відновлення (втрата) платоспроможності, міс.;

Т – звітний період, міс.

Як правило, коефіцієнт відновлення платоспроможності розраховують на 6 місяців (у формулі  $M = 6$ ). Коефіцієнт втрати платоспроможності розраховують на 3 місяці ( $M = 3$ ). Якщо коефіцієнт відновлення платоспроможності перевищує одиницю, то підприємство має реальну можливість протягом 6 місяців відновити свою платоспроможність, а якщо не перевищує – така можливість відсутня;

5) частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості = кредиторська заборгованість:(власний капітал + дохід майбутніх періодів + дебіторська заборгованість) = (р.1610 +

$$+ \text{р.1630}):(\text{р. 1495} + \text{р. 1665} + \text{р.1125} + \dots + \text{р.1155}); \quad (2.23)$$

$$2018 \text{ рік} = (171464 + 854 + 391 + 336 + 1203) / (127126 + 2592 + 37321 + 9853 + 7829 + 297) = 1$$

$$2019 \text{ рік} = (109578 + 7558 + 1029 + 473 + 1711) / (108217 + 2089 + 31653 + 2061 + 2195 + 305) = 0,82$$

$$2020 \text{ рік} = (86308 + 5394 + 1195 + 283 + 982) / (132986 + 1585 + 41115 + 839 + 2731 + 78) = 0,52$$

б) коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами = (р. 1300 - р.1095 - р.1595 - р.1695) : (р. 1300 - р.1595 - р.1695).

$$2018 \text{ рік} = (464769 - 92763 - 0 - 337643) / (464769 - 0 - 337643) = 0,27$$

$$2019 \text{ рік} = (388069 - 86487 - 0 - 279852) / (38069 - 0 - 279852) = 0,20$$

$$2020 \text{ рік} = (375150 - 85700 - 0 - 242164) / (375150 - 0 - 242164) = 0,35$$

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами в 2018 році становить 1.37, а, в 2019 році він збільшився і становить 1.39, а в 2020 році цей коефіцієнт збільшився до 1.54. Оскільки нормативним значенням є показник який дорівнює 0.5, можемо говорити про значну забезпеченість власними оборотними коштами підприємства.

Платоспроможність підприємства з кожним роком стає все більше, оскільки значення коефіцієнту загальної платоспроможності в 2018 році становить 1.37 та зменшується в два рази, так у 2020 році, цей має значення 1.54. Згідно значенню коефіцієнта фінансового лівериджу підприємстване змінилася частку довгострокових залучень по відношенню до власного

капіталу. Так коефіцієнт фінансового левириджу в 2018 році становить 0, а в 2020 0. Для догляднішого порівняння наведемо діаграму.

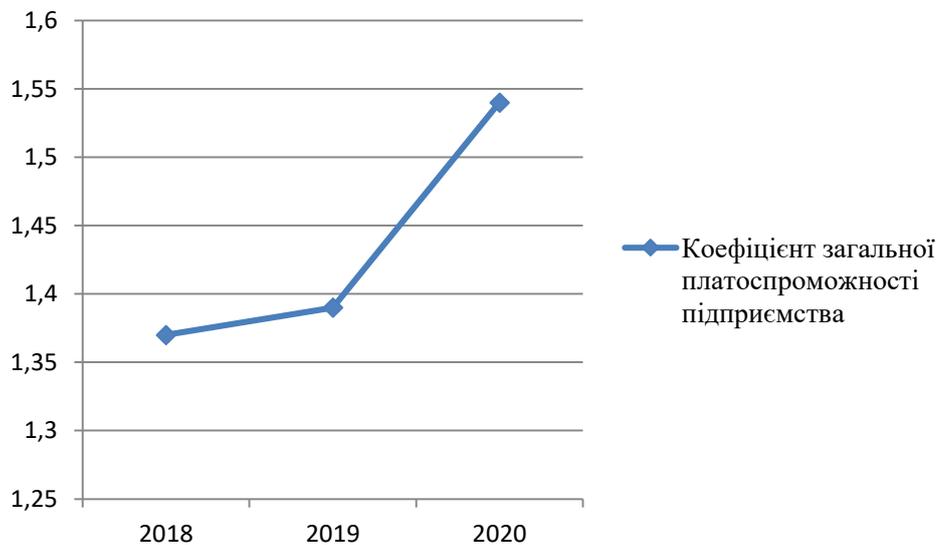


Рис 2.1 Коефіцієнт платоспроможності підприємства АТ «Коблево»

за 2018-2020 роки

Проаналізуємо ефективність фінансово-економічної діяльності підприємства.

Як можна побачити з рисунка 2.1. Коефіцієнт платоспроможності з кожним роком збільшується.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційній, інвестиційній, фінансовій. Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2).

Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізуємо в таблиці 2.5.

Проаналізувавши таблицю 2.5 ми можемо бачити, що чистий дохід від реалізації продукції у 2019 порівняно з 2018 роком збільшився на 5076 тис. грн., а в 2020 році порівняно з 2019 зменшується на 37148 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції на даному підприємстві також зменшується у 2020 році на 37361 тис. грн., Валовий прибуток, інші операційні доходи, адміністративні

витрати з кожним роком збільшуються. Витрати з витрати на прибуток в 2019 році зменшуються на 556 тис. грн., і у 2020 році зменшуються на 1020 тис грн. Також можна спостерігати, що доходи від інвестиційної та фінансової діяльності залишаються незмінними адже у 2020 році ніяких інвестиційних вкладень еа підприємстві АТ «Коблево» не відбувалося.

Таблиця 2.5

## Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства, тис. грн.

Показник	Рядок	Розрахунок	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. Відх. (5-4)	Абс. Відх. (6-5)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		493739	498815	461667	5076	-37148
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		427624	430708	393347	3084	-37361
Валовий прибуток	2090	(p1-p2)	66115	68107	68320	1992	213
Інші операційні доходи	2120		75464	8920	10858	-66544	1938
Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	(p1+p4)	569203	507735	472525	-61468	-35210
Адміністративні витрати	2130		12393	13467	13668	1074	201
Витрати на збут	2150		25293	21946	17275	-3347	-4671
Інші операційні витрати	2180		74310	9880	10480	-64430	600
Сумарні операційні витрати	(2050+2130+ 2150+2180)	(p2+p6+ p7+p8)	539620	476001	434770	-63619	-41231
Прибуток від операційної діяльності	2190	(p5-p9)	29583	31734	37755	2151	6021
Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+ 2240)		40758	1424267	1424267	1383509	0
Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250+2255+ 2270)		169556	0	0	-169556	0
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	(p10+p11- p12)	239897	1456001	1462022	1216104	6021
Витрати з податку на прибуток	2300		-4001	-4557	-5577	-556	-1020
Чистий фінансовий результат : прибуток	2350	(p13-p14)	243898	1460558	1467599	1216660	7041
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		0	0	0	0	0
Сукупний дохід	2465	(p15+p16)	243898	1460558	1467599	1216660	7041

Сукупний дохід у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшився на 1216660 тис. грн., а у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився на 7041 тис. грн.. Зріст іншого сукупного доходу після оподаткування не спостерігається. Проте прибуток від звичайної операційної діяльності до оподаткування збільшився на 6021 тис.грн., інші операційні витрати збільшилися на 300 тис.грн.

За результатами аналізу, який ми провели нам необхідно дати оцінку формування та розподілу прибутку підприємства за досліджуваний період. Величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо

визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства, аналіз яких здійснюємо в таблиці 2.6 та 2.7.

Таблиця 2.6

## Аналіз складу, структури та динаміки доходів підприємства

Показник	Рядок Ф.№2	2018 рік		2019 рік		Відхилення в:		2019 рік		2020 рік		Відхилення в:	
		сума, тис. грн.	питома вага,%										
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	493739	79,49	498815	10,73	5076	-68,76	498815	92,81	4616667	99,29	4117852	100,14
Інші операційні доходи	2120	127397	20,51	38617	0,83	-88780	-19,68	38617	7,19	32998	0,71	-5619	-0,14
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0
Сукупний дохід	2465	621136	100	537432	100	534967	100	537432	100	4649665	100	4112233	100

При аналізі фінансових результатів діяльності підприємства доцільним є аналіз формування його операційних витрат, які фактично формують собівартість виготовленої продукції підприємства, а також витрат від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

## Аналіз складу, структури та динаміки витрат підприємства

Показник	Рядок Ф.№2	2018 рік		2019 рік		Відхилення в:		2019 рік		2020 рік		Відхилення в:	
		сума, тис. грн.	питома вага,%										
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	427624	78,75	430708	98,65	3084	19,90	430708	98,65	393347	90,09	-37361	-8,56
Адміністративні витрати	2130	12393	2,28	13467	3,08	1074	0,80	13467	3,08	13668	3,13	201	0,05
Витрати на збут	2150	25293	4,66	21946	5,03	-3347	0,37	21946	5,03	17275	3,96	-4671	-1,07
Інші операційні витрати	2180	74310	13,68	9880	2,26	-64430	-11,42	9880	2,26	10480	2,40	600	0,14
Фінансові витрати	2250	6394	1,18	6519	1,49	125	0,32	6519	1,49	6013	1,38	-506	-0,12
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші витрати	2270	1012	0,19	715	0,16	-297	-0,02	715	0,16	1396	0,32	681	0,16
Витрати з податку на прибуток	2300	-4001	-0,74	-4557	-1,04	-556	-0,31	-4557	-1,04	-5577	-1,28	-1020	-0,23
Податок на прибуток пов'язаний з іншим сукупним доходом	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>Всього витрат</b>		<b>543025</b>	<b>100</b>	<b>478678</b>	<b>100</b>	<b>-64347</b>	<b>100</b>	<b>478678</b>	<b>100</b>	<b>436602</b>	<b>100</b>	<b>-42076</b>	<b>100</b>

Виходячи з даних таблиці 2.7 можна зробити наступні висновки: собівартість реалізованої продукції у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилася на 8,56%, тобто за одну одиницю продукції у 2020 році ми

заплатимо менше коштів, ніж в 2019 році. Також зменшилися фінансові витрати та адміністративні витрати, тобто підприємство стало менше витрачати кошти на покращення управління підприємства.

За результатами виконано аналізу нам необхідно дати оцінку динаміки доходів та витрат підприємства, які безпосередньо впливають на формування його чистого прибутку, та проаналізувати динаміку окремих показників доходів і витрат підприємства за досліджуваний період у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

## Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат підприємства

Показник	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-) тис. грн.	Темп росту, %	2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-) тис. грн.	Темп росту, %
	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.			сума, тис. грн.	сума, тис. грн.		
Доходи	569203,00	507735,00	-61468,00	89,20	507735,00	565395,00	57660,00	111,36
Витрати	491498,00	478678,00	-12820,00	97,39	478678,00	475961,00	-2717,00	99,43
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п1-п2)	77705,00	29057,00	-48648,00	37,39	29057,00	89434,00	60377,00	307,79
Середньорічна вартість активів	440376,50	426489,00	-13887,50	96,85	426489,00	461667,00	35178,00	108,25
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	493739,00	498815,00	5076,00	101,03	498815,00	498815,00	0,00	100,00
Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	0,18	0,07	-0,11	38,61	0,07	0,19	0,13	284,34
Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	0,16	0,06	-0,10	37,01	0,06	0,18	0,12	307,79
Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	0,16	0,06	-0,10	38,40	0,06	0,19	0,13	309,55
Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	0,87	0,98	0,12	113,26	0,98	0,88	-0,10	89,80
Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	1,29	1,19	-0,10	92,11	1,19	1,22	0,03	102,87
Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : п.2)	1,16	1,06	-0,10	91,59	1,06	1,19	0,13	111,99

Прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень потребує визначення факторів, що впливають на обсяг отриманого підприємством прибутку та їх кількісну оцінку. Для цього слід дослідити вплив на зміну валового прибутку у звітному році порівняно з базовим таких факторів, як зміна:

- цін на продукцію;
- обсягу виробництва;
- рівня та структури витрат.

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку відобразимо у таблиці 2.9

Таблиця 2.9

Вихідні дані для аналізу прибутку, тис. грн. за 2018-2020рр.

Показник	Рядок Ф№2	2017 рік	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	2018 рік	Показник	Рядок Ф№2	2018 рік	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	2019 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	439388	687300	493739	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	493739	639200	498815
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (С)	2050	377880	626400	427624	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (С)	2050	427624	603000	430708
Валовий прибуток (ВП)	2090	33395	60900	29583	Валовий прибуток (ВП)	2090	66115	36200	68107

Факторний аналіз валового прибутку підприємства варто розпочати з розрахунку загальних змін у його валовому прибутку

$$\Delta ВП = ВП1 - ВП0 \quad (2.24)$$

$$2018 \text{ рік } \Delta ВП = 29583 - 33395 = -3812 \text{ тис. грн}$$

$$2019 \text{ рік } \Delta ВП = 68107 - 66115 = 1992 \text{ тис. грн}$$

$$2020 \text{ рік } \Delta ВП = 68320 - 68107 = 213 \text{ тис. грн}$$

Основні формули, які використовують для визначення впливу вищезазначених факторів, мають такий вигляд:

1. Розрахунок впливу на прибуток зміни відпускних цін на реалізацію продукції здійснюється за формулою

$$\Delta ВП1 = ЧД1 - ЧД0 \quad (2.25)$$

$$2018 \text{ рік} = 493739 - 439388 = 54351 \text{ тис. грн.}$$

$$2019 \text{ рік} = 498815 - 493739 = 5076 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ рік} = 461667 - 498815 = -37148 \text{ тис. грн}$$

Для розрахунку показників, наведених у колонці 2 таблиці 2.9, треба знати ціну одиниці продукції та обсяги виробництва підприємства за базовий і звітний періоди. Цю інформацію можна отримати безпосередньо на

підприємстві або в результаті маркетингового дослідження відповідного ринку товарів, робіт та послуг.

2. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції під час оцінювання за базовою собівартістю має такий вигляд:

$$\Delta ВП2 = ВП0 * (К1 - 1) \quad (2.26)$$

$$\text{Де } К1 = \frac{С1.0}{С0} \quad (2.27)$$

$$2018 \text{ рік } К1 = \frac{626400}{33395} = 18,7$$

$$2019 \text{ рік } К1 = \frac{603000}{427624} = 1,4$$

$$2020 \text{ рік } К1 = \frac{60300}{360708} = 1,4$$

Тепер маючи К1 ми можемо порахувати вплив на прибуток змін в обсязі продукції під час оцінювання

$$2018 \text{ рік } \Delta ВП2 = 33395(18,7 - 1) = 591091 \text{ тис грн.}$$

$$2019 \text{ рік } \Delta ВП2 = 66115(1,4 - 1) = 26446 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ рік } \Delta ВП2 = 68107 * (1,4 - 1) = 2724,8 \text{ тис. грн}$$

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції, що зумовлені змінами в структурі

$$\Delta ВП3 = ВП0 * (К2 - К1) \quad (2.28)$$

$$\text{Де } К2 = \frac{ЧД1.0}{ЧД0} \quad (2.29)$$

$$2018 \text{ рік } К2 = \frac{687300}{439388} = 1,5$$

$$2019 \text{ рік } К2 = \frac{639200}{439739} = 1,3$$

$$2020 \text{ рік } К2 = \frac{639200}{498815} = 1,25$$

Тепер, коли ми отримали значення К2, ми можемо порахувати  $\Delta ВП3$

2018 рік  $\Delta ВПЗ = 33395(1,5 - 1,87) = -574393$  тис. грн

2019 рік  $\Delta ВПЗ = 66115(1,3 - 1,4) = -6611,5$  тис. грн

2020 рік  $\Delta ВПЗ = 68107(1,28 - 1,4) = -8127,8$  тис. грн

4. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції

$$\Delta ВП4 = C1.0 - C1 \quad (2.30)$$

2018 рік  $\Delta ВП4 = 626400 - 427624 = 198776$  тис. грн

2019 рік  $\Delta ВП4 = 603000 - 430708 = 172292$  тис. грн

2020 рік  $\Delta ВП4 = 603000 - 393347 = 209653$  тис. грн

5. Розрахунок впливу на прибуток зміни собівартості продукції за

рахунок структурних зрушень в обсязі продукції

$$\Delta ВП5 = C0 * K2 - C1.2 \quad (2.31)$$

2018 рік  $\Delta ВП5 = 33395 * 1,5 - 626400 = -576307$  тис. грн

2019 рік  $\Delta ВП5 = 66115 * 1,3 - 603000 = -517050$  тис. грн

2020 рік  $\Delta ВП5 = 68107 * 1,28 - 603000 = -515853$  тис. грн.

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток (резерву зростання валового прибутку) здійснюється за формулою:

$$\Delta ВП = \Delta ВП1 + \Delta ВП2 + \Delta ВПЗ + \Delta ВП4 + \Delta ВП5 \quad (2.32)$$

2018 рік  $= 54351 + 591091 + (-574939) + 198776 + (-576307) = -306482$  тис. грн.

2019 рік  $= 5076 + 26446 + (-6611,5 + 172,292 + (-517050)) = -319847,5$  тис. грн.

2020 рік  $= -37148 + 2724,8 + (-8172,8) + 209653 + (-515823) = -348766$  тис. грн.

Узагальнення результатів факторного аналізу потрібно відобразити у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Результати факторного аналізу валового прибутку підприємства, тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу 2018 рік	Сума впливу 2019 рік	Сума впливу 2020 рік
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:			
1. Зміни цін на продукцію	54351	5076	-37148
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	591091	26446	2724,8
3. Зміни структури продукції	-574393	-66115,5	-8172,8
4. Зміни рівня витрат	198776	172292	209653
5. Зміни структури витрат	-576307	-517050	-5158223
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4)	269825	137698,5	-348766

Як видно з таблиці 2.12 резерв зростання валового прибутку у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшився на 132126 тис. грн. а у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився на 486464,5 тис. грн., це свідчить про те, що підприємство втратило свою ефективність.

В моєму випадку ми перевіряли зміни цін на продукцію, зміни обсягу виробництва, зміни рівня витрат, зміни структури продукції, зміни структури витрат. Бачимо, що ціни на продукцію зменшили у 2019 порівняно з 2018 роком, а також у 2020 році порівняно з 2019 ціну зменшили.

Витрати у нас також в 2019 році порівняно з 2018 роком зменшились на 26484 тис. грн., у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшилися на 37361 тис. грн. Зміни структури витрат також впливають на валовий прибуток.

При здійсненні факторного аналізу прибутку підприємства необхідним є виділення вартісної оцінки факторів першого та другого рівнів його можна здійснити за допомогою таблиці 2.11. Факторами першого рівня, які впливають на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, вважаються прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від іншої звичайної діяльності. Факторами другого рівня є доходи та витрати, що безпосередньо впливають на фактори першого рівня, тим самим вартісно деталізуючи їх вплив.

Сам резерв зростання валового прибутку на підприємстві АТ «Коблево» у 2018 та у 2019 році також зменшується. Бо навіть якщо якийсь фактор

приносить прибуток, а якийсь приносить деякі втрати, резерв валового прибутку змінюються від усіх разом.

Таблиця 2.11

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів

Назва фактора	Рядок Ф№2	2018	2019	2020	Величина впливу фактора (абсолютне)	
					(2-1)	(3-2)
<b>1. Фінансовий результат від операційної діяльності</b>	р.2190 (2195)	29583	31734	37755	2151	6021
Прибуток валовий	2090	66115	68107	68320	1992	213
Інші операційні доходи	2105+...+2120	75464	8920	10858	-66544	1938
Витрати адміністративні	2130	12393	13467	13668	1074	201
<b>2. Фінансовий результат від фінансової діяльності</b>	р.2220+р.2200-р.2250-р.2255	6394	6519	6013	125	-506
Доходи інші фінансові	2220	0	0	0	0	0
Витрати фінансові	2250	6394	6519	6013	125	-506
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
<b>3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності</b>	р.2240-р.2270	-1012	-715	-1396	297	-681
Доходи інші	2240	0	0	0	0	0
Витрати інші	2270	1012	715	1396	-297	681
<b>4. Фінансовий результат до оподаткування</b>	п.1+п.2+п.3=р.2290	22177	37538	30346	15361	-7192
Прибуток операційний	п.1	29583	31734	37755	2151	6021
Прибуток фінансовий	п.2	6394	6519	6013	125	-506
Прибуток інший звичайний	п.3	-1012	-715	-1396	297	-681
<b>5. Чистий фінансовий результат</b>	п.4-р.2300+р.2305=р.2350 (2355)	1817	39095	24769	37278	-14326
Прибуток до оподаткування	п.4	22177	37538	30346	15361	-7192
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-4001	-4557	-5577	-556	-1020
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
<b>6. Сукупний дохід</b>	р.2350+р.2460=р.2465	18176	19943	24769	1767	4826
Чистий прибуток	2350	18176	19943	24769	1767	4826
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0

Відобразимо дані у вигляді графіка

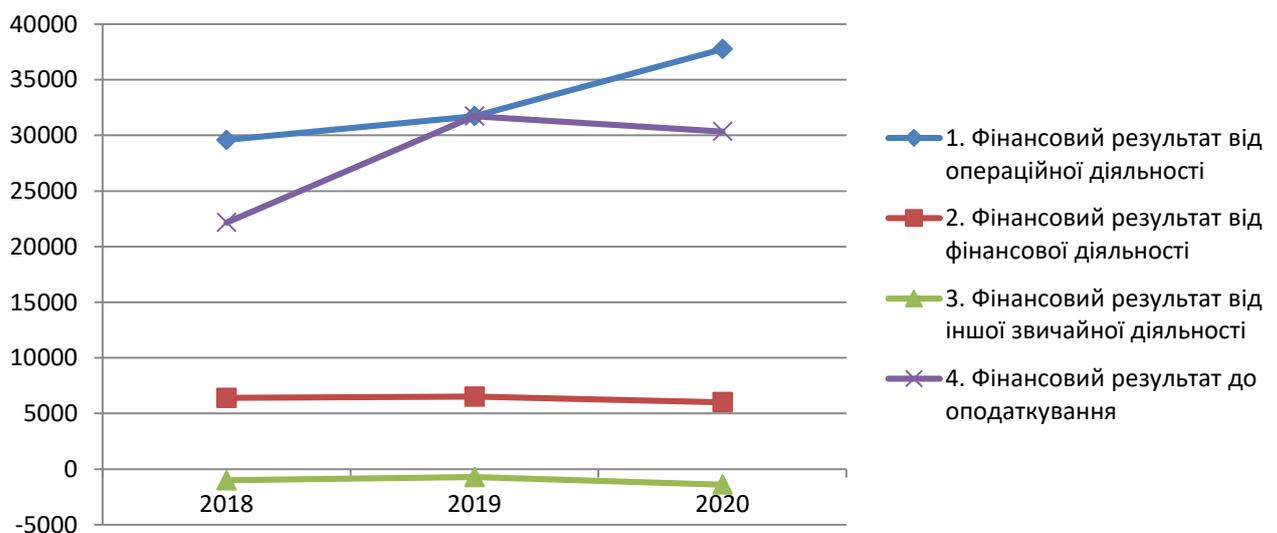


Рис. 2.2 Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівня.

Проаналізувавши прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівня можна зробити наступні висновки:

Фінансові результати від операційної діяльності у 2019 році порівняно з 2018 збільшилися на 2151 тис. грн. та у 2020 році порівняно з 2019 збільшилися на 6021 тис. грн., Фінансовий результат від фінансової діяльності у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшився на 125 тис. грн., а в 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився на 506 тис. грн. Фінансовий результат від до оподаткування збільшився на 2323 тис. грн., Чистий фінансовий результат зменшився на 77192 тис. грн., Сукупний дохід збільшився на 4826 тис. грн., для підприємства це означає збільшення фінансових ресурсів та підвищення фінансових результатів.

Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшився на 1727 тис. грн..

Отже, за аналізований період підприємство мало як прибуток так і збиток.

Від операційної діяльності підприємство отримує найбільший прибуток порівняно з інвестиційною та фінансовою діяльністю. Чистий грошовий потік, а саме сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих підприємством у процесі господарської діяльності показує, що на моєму підприємстві «Коблево» він становить від операційної діяльності в 2018 – 29583 тис. грн., а у 2019 – 31734 тис. грн., а у 2020 році 37755 тис. грн.. Я бачу що у 2019 році порівняно з 2018 роком він суттєво збільшується на 2151 тис. грн.. а у 2020 році порівняно з 2019 збільшується на 6021 тис. грн., що також свідчить про причини гарної реалізації в 2019 році і збільшення продажу в 2020 році. Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності у нас починає з'являтися у 2019 році. Так само у цих же роках я бачу появу грошового потоку від фінансової діяльності. У нас з'являються витрачання на сплату заборгованості по оренді.

Проведемо комплексну оцінку фінансового стану підприємства

Комплексний фінансовий аналіз спрямований на виявлення й аналіз проблем діяльності підприємства, оцінку поточного і перспективного стану,

резервів потенціалу стійкого розвитку. Методика комплексного аналізу фінансового стану подана послідовністю таких етапів.

1. Формування, групування вихідної інформації для проведення комплексної оцінки фінансового стану за даними фінансової звітності.

2. Вибір індикаторів комплексного аналізу фінансового стану, який виконується з точки зору обґрунтування взаємозв'язку показників аналізу з результатами фінансово-економічної діяльності. Вихідні дані для комплексного аналізу фінансового стану оцінки об'єднані в три групи:

I група – показники платоспроможності:

- коефіцієнт критичної ліквідності;
- коефіцієнт покриття;
- забезпеченість оборотних активів власними оборотними засобами;
- частка дебіторської заборгованості у власному капіталі й кредиторської заборгованості;
- співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами.

II група – показники фінансової стійкості:

- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт інвестування;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів.

III група – показники ефективності фінансово-економічної діяльності:

- коефіцієнт трансформації;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність продажу;
- рентабельність активів підприємства.

3. Оцінка динаміки ключових показників для обґрунтування взаємозв'язку індикаторів комплексного аналізу з результатами фінансово-економічної діяльності передбачає розрахунок індексів розвитку на основі

фактичних даних і використання даних ретроспективного аналізу. Аналіз фінансового стану рекомендовано виконувати за трьома напрямками: платоспроможність, фінансова стійкість, ефективність фінансово-економічної діяльності.

4. Розрахунок відхилень  $\Delta_j$  фактичних показників аналізованого періоду від порогових значень. Якщо фактичне значення показника перевищує порогове, відхилення буде позитивне, рівняння значень приведе до нульового відхилення. При перевищенні порогового значення над фактичним відхилення матиме від'ємну величину. Аналіз отриманих відхилень дає можливість установити сильні й слабкі сторони фінансово-економічної діяльності підприємства.

5. Розрахунок співвідношення фактичних показників із пороговим визначеннями

$$y_{ij} = g_{ij} / g_{ij}^*, i=1, r, j=1, u, \quad (2.33)$$

де  $q_{ij}^*$  – порогове значення кожного показника  $j$ -ї групи;

$q_{ij}$  – фактичне значення  $i$ -го показника  $j$ -ї групи;

$r$  – кількість показників;

$u$  – кількість груп.

6. Розрахунок інтегрованої оцінки  $i$ -го коефіцієнта в групі як добутку вагомості показника в групі та співвідношення  $i$ -го показника  $j$ -ї характеристики і порогового значення

$$I_j = q_{ij} * y_{ij}, i=1, r, J=1, u \quad (2.34)$$

7. Розрахунок інтегрованої оцінки  $j$ -ї групи як середньозваженого за формулою:

$$G = \sum_{i=1}^{s_j} q_{ij} * y_{ij}, i=1, r \quad J=1, u \quad (2.35)$$

Де  $jG$  – оцінка  $j$ -ї групи;

$q_{ij}$  – вагомість  $i$ -го показника

$y_{ij}$  – співвідношення  $i$ -го показника  $j$ -ї характеристики і порогового значення.

8. Формування інтегральної комплексної оцінки з урахуванням вагомості груп і даних, отриманих на 7 етапі.

Комплексна оцінка = комплексна оцінка 1 групи (значимість групи \*  
\*значення інтегрованої оцінки групи) + комплексна оцінка 2 групи (значимість  
групи\*значення інтегрованої оцінки групи)+ комплексна оцінка 3 групи  
(значимість групи\*значення інтегрованої оцінки групи) (2.36)

Таблиця 2.12

Результати комплексної оцінки фінансового стану підприємства за 2018 рік

Групи оцінки	Значимість групи	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відхилення від крайнього значення	Відношення фактичних і крайніх значень	Вагомість у групі	Інтегрована оцінка коефіцієнта в групі	Інтегрована оцінка групи	Комплексна оцінка групи
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
-	-	-	-	-	ст.5-ст.4	ст.4/ст.5	-	ст.7*ст.8	Сума 9	Ст.2*ст.10
I група - платоспроможність	0,4	Коефіцієнт критичної ліквідності	0,00	0,8	0,797	0,00375	0,32	0,00	0,22	0,09
		Коефіцієнт покриття	1,1	2	0,9	0,55	0,22	0,12		
		Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,09	0,5	0,41	0,18	0,18	0,03		
		Коефіцієнт співвідношення деб. заборг. у власному капіталі й кред. заборгованості	0,13	1	0,87	0,13	0,24	0,03		
		Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів з чистими активами	0,27	0,3	0,03	0,9	0,04	0,04		
II група - фінансова стійкість	0,3	Коефіцієнт автономії	0,27	0,5	0,23	0,54	0,19	0,10	2,32	0,70
		Коефіцієнт фінансової стійкості	0,27	0,7	0,43	0,3857143	0,08	0,03		
		Коефіцієнт фінансової залежності	3,6	2	-1,6	1,8	0,08	0,14		
		Коефіцієнт інвестування	0,00	1	1	0	0,26	0,00		
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу	3,6	0,5	-3,1	7,2	0,15	1,08		
		Коефіцієнт співвідношення мобільних іммобілізованих засобів	4,00	1	-3	4	0,24	0,96		
I III група Ефективність фін. економ. діяльності	0,3	Коефіцієнт трансформації	1,1	1,5	0,4	0,7333333	0,24	0,18	8,93	2,68
		Рентабельність власного капіталу	3,10	0,2	-2,9	15,5	0,28	4,34		
		Рентабельність продажів	3,60	0,2	-3,4	18	0,24	4,32		
		Рентабельність активів	0,04	0,1	0,06	0,4	0,24	0,10		
1		Комплексна оцінка								3,46

Таблиця 2.13

Результати комплексної оцінки фінансового стану підприємства за 2019 рік

Групи оцінки	Значимість групи	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відхилення від крайнього значення	Відношення фактичних і крайніх значень	Вагомість у групі	Інтегрована оцінка коефіцієнта в групі	Інтегрована оцінка групи	Комплексна оцінка групи
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
-	-	-	-	-	ст.5-ст.4	ст.4/ст.5	-	ст.7*ст.8	Сума 9	Ст.2*ст.10
I група - платоспроможність	0,4	Коефіцієнт критичної ліквідності	0,002	0,8	0,798	0,0025	0,32	0,00	0,19	0,08
		Коефіцієнт покриття	1,08	2	0,92	0,54	0,22	0,12		
		Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,07	0,5	0,43	0,14	0,18	0,03		
		Коефіцієнт співвідношення деб. заборг. у власному капіталі й кред. заборгованості	0,08	1	0,92	0,08	0,24	0,02		
		Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів з чистими активами	0,2	0,3	0,1	0,666666667	0,04	0,03		
II група - фінансова стійкість	0,3	Коефіцієнт автономії	0,27	0,5	0,23	0,54	0,19	0,10	2,16	0,65
		Коефіцієнт фінансової стійкості	0,27	0,7	0,43	0,385714286	0,08	0,03		
		Коефіцієнт фінансової залежності	3,5	2	-1,5	1,75	0,08	0,14		
		Коефіцієнт інвестування	0,00	1	1	0	0,26	0,00		
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу	3,5	0,5	-3,1	7	0,15	1,05		
		Коефіцієнт співвідношення мобільних іммобілізованих засобів	3,50	1	-2,5	3,5	0,24	0,84		
I III група Ефективність фін. економ. діяльності	0,3	Коефіцієнт трансформації	1,2	1,5	0,3	0,8	0,24	0,19	10,85	3,25
		Рентабельність власного капіталу	4,20	0,2	-4	21	0,28	5,88		
		Рентабельність продажів	3,90	0,2	-3,7	19,5	0,24	4,68		
		Рентабельність активів	0,04	0,1	0,06	0,4	0,24	0,10		
1	1	Комплексна оцінка								3,98

## Результати комплексної оцінки фінансового стану підприємства за 2020 рік

Групи оцінки	Значимість групи	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відхилення від крайнього значення	Відношення фактичних і крайніх значень	Вагомість у групі	Інтегрована оцінка коефіцієнта в групі	Інтегрована оцінка групи	Комплексна оцінка групи
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
-	-	-	-	-	ст.5-ст.4	ст.4/ст.5	-	ст.7*ст.8	Сума 9	Ст.2* ст.10
I група - платоспроможність	0,4	Коефіцієнт критичної ліквідності	0,00	0,8	0,798	0,0025	0,32	0,00	0,25	0,10
		Коефіцієнт покриття	1,2	2	0,8	0,6	0,22	0,13		
		Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,17	0,5	0,33	0,34	0,18	0,06		
		Коефіцієнт співвідношення деб. заборг. у власному капіталі й кред. заборгованості	0,15	1	0,85	0,15	0,24	0,04		
		Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів з чистими активами	0,16	0,3	0,14	0,5333333	0,04	0,02		
II група - фінансова стійкість	0,3	Коефіцієнт автономії	0,26	0,5	0,24	0,52	0,19	0,10	2,44	0,73
		Коефіцієнт фінансової стійкості	0,32	0,7	0,38	0,4571429	0,08	0,04		
		Коефіцієнт фінансової залежності	3,7	2	-1,7	1,85	0,08	0,15		
		Коефіцієнт інвестування	0,00	1	1	0	0,26	0,00		
		Коефіцієнт маневреності власного капіталу	3,6	0,5	-3,1	7,2	0,15	1,08		
		Коефіцієнт співвідношення мобільних іммобілізованих засобів	4,50	1	-3,5	4,5	0,24	1,08		
I III група Ефективність фін. економ. діяльності	0,3	Коефіцієнт трансформації	1,2	1,5	0,3	0,8	0,24	0,19	11,11	3,33
		Рентабельність власного капіталу	4,3	0,2	-4,1	21,5	0,28	6,02		
		Рентабельність продажів	4,00	0,2	-3,8	20	0,24	4,80		
		Рентабельність активів	0,04	0,1	0,06	0,4	0,24	0,10		
1		Комплексна оцінка								4,17

За аналізований період підприємство має досить високий рівень комплексної оцінки. Так в 2018 році вона була рівна 3,82, потім дещо зменшилась до 3,46 в 2019 році, але в 2020 році значно покращилась, та становила 3,98. Динаміку зміни оцінок можемо спостерігати на рисунку 2.3

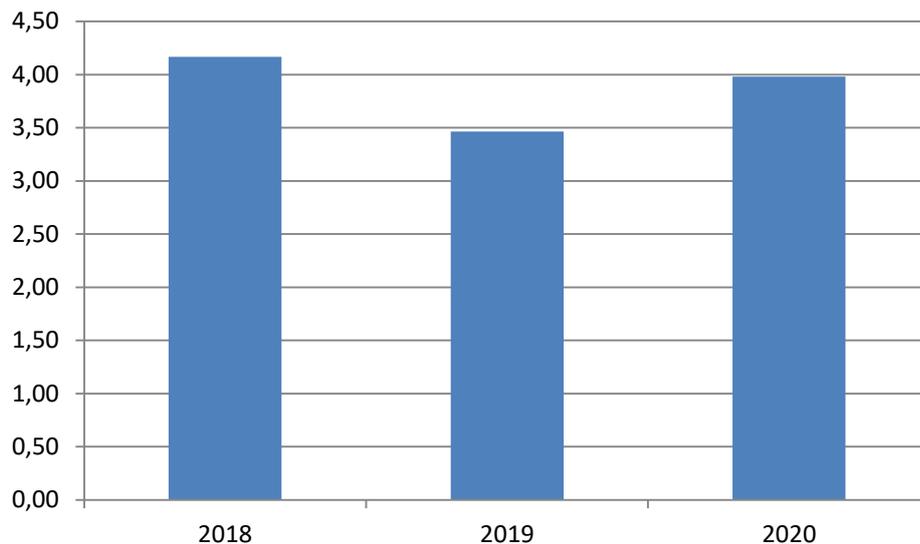


Рис. 2.3. Динаміка змін комплексної оцінки підприємства за 2018-2020 рр.

За всі три роки найбільш вагомий вклад в загальну оцінку був за рахунок третьої групи, тобто за рахунок показників ефективності фінансово-економічної діяльності. Так в 2018 році оцінка групи становила 2,68, а в 2020 році 3,33, тобто вклад даної групи в загальну оцінку становить понад 80%. Окрім того найбільший вклад в оцінку даної групи було сформовано за рахунок рентабельності власного капіталу. Так в 2019 році інтегрована оцінка даного коефіцієнту становила 5,88 та зростала до 5,88 в 2020 році. Оцінка решти показників зменшилася. Наступною групою по вкладу в загальну оцінку є друга група, тобто показники фінансової стійкості підприємства. Оцінка даної групи в 2018 році становила 1,71, а в 2020 році 2,16, тобто за аналізований період оцінка даної групи збільшилася. Найбільшу оцінку в даній групі має коефіцієнт маневреності власного капіталу. Його оцінка становить 0,63 в 2017 році та 1,05 в 2019 році. Решта показників мають досить малу оцінку. В зв'язку з погіршенням оцінки першої групи, та меншим значенням за порогове більшості показників, підприємству необхідно більше уваги приділити коефіцієнту інвестування.

Найменшу оцінку має перша група, до якої внесені показники платоспроможності. Оцінка даної групи в 2018 році становила 0,22, 2019 році зменшується до 0,19, а потім спостерігаємо не значне підвищення до 0,25 тобто

оцінка даної групи за аналізований період збільшилося.. Схожу оцінку мають коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами та коефіцієнт співвідношення дебіторської. заборгованості у власному капіталі й кредит. Заборгованості. Внесок кожної групи до загальної оцінки, а також їх динаміку можемо спостерігати на рисунку 2.4

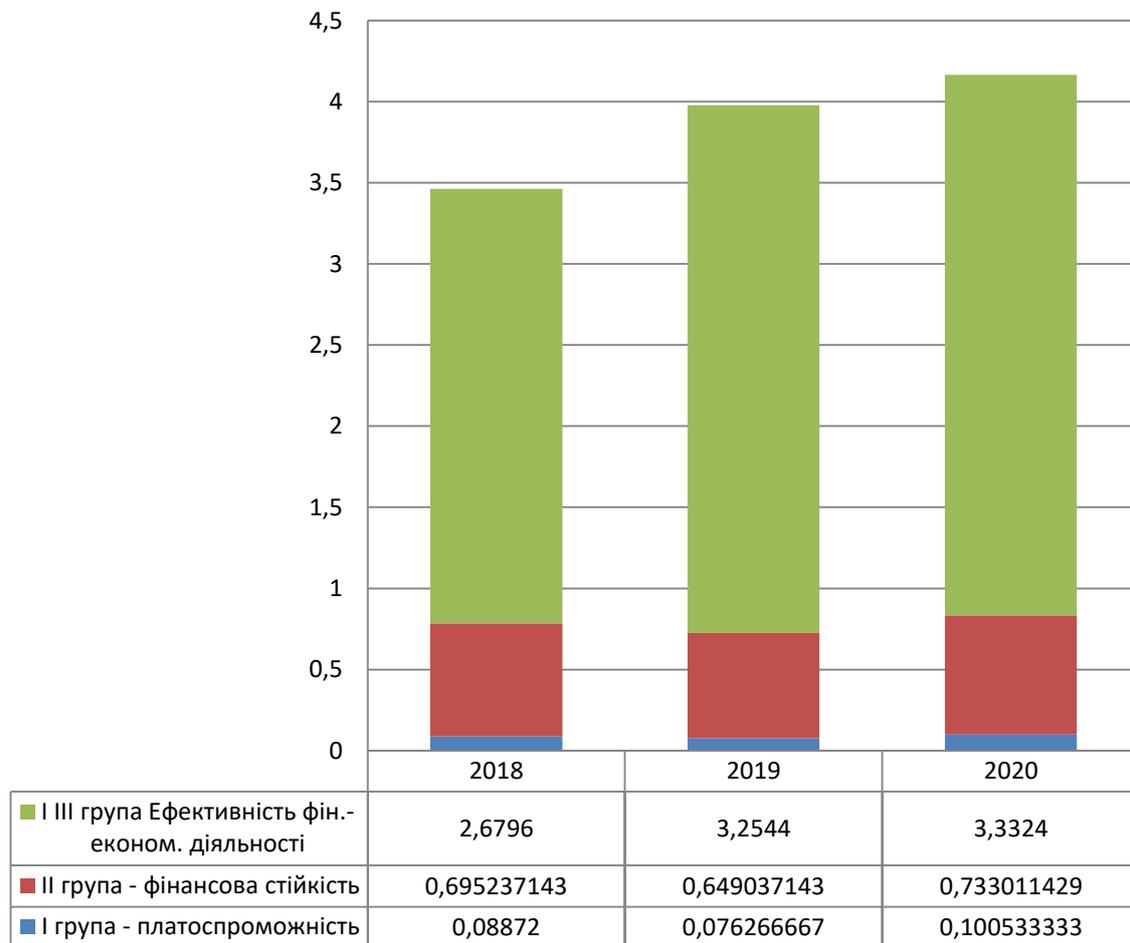


Рис 2.4. Динаміка та структура складових комплексної оцінки за 2018-2020 рр.

Як видно з рисунку 2.4. з кожним роком на підприємстві спостерігається зростання кожної з трьох груп, так I група- платоспроможність у 2018 році вона становила 0,08%, а у 2020 році становила 0,10. II група- фінансова стійкість у 2018 році становила 0,69, а у 2020 році 0,73, III група ефективність фінансово-економічної діяльності у 2018 році становила 2,69%, а у 2020 році цей показник зріс до 3,3%. Я сподіваюся, що з кожним роком ці показники будуть збільшуватися.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «КОБЛЕВО»

#### **3.1. Інформація про схильність підприємства до цінових ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та ризику грошових потоків**

Основні фінансові інструменти підприємства, які несуть в собі фінансові ризики, включають грошові кошти, дебіторську заборгованість, кредиторську заборгованість, та піддаються наступним фінансовим ризикам:

- ринковий ризик: зміни на ринку можуть істотно вплинути на активи/зобов'язання; ринковий ризик складається з ризику процентної ставки і цінового ризику;

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

- кредитний ризик: товариство може зазнати збитків у разі невиконання фінансових зобов'язань контрагентами (дебіторами). Ринковий ризик

Всі фінансові інструменти схильні до ринкового ризику - ризику того, що майбутні ринкові умови можуть знецінити інструмент. Підприємство піддається валютному ризику, тому що у звітному році здійснювало валютні операції і має валютні залишки та заборгованості. Ціновим ризиком є ризик того, що вартість фінансового інструмента буде змінюватися внаслідок змін ринкових цін. Ці зміни можуть бути викликані факторами, характерними для окремого інструменту або факторами, які впливають на всі інструменти ринку. Процентних фінансових зобов'язань немає. Підприємство не піддається ризику коливання процентних ставок, оскільки не має кредитів. Ризик втрати ліквідності Товариство періодично проводить моніторинг показників ліквідності та вживає заходів, для запобігання зниження встановлених

показників ліквідності. Товариство має доступ до фінансування у достатньому обсязі. Підприємство здійснює контроль ліквідності, шляхом планування поточної ліквідності. Підприємство аналізує терміни платежів, які пов'язані з дебіторською заборгованістю та іншими фінансовими активами, а також прогностні потоки грошових коштів від операційної діяльності. Кредитний ризик Підприємство схильне до кредитного ризику, який виражається як ризик того, що контрагент - дебітор не буде здатний в повному обсязі і в певний час погасити свої зобов'язання. Кредитний ризик регулярно контролюється. Управління кредитним ризиком здійснюється, в основному, за допомогою аналізу здатності контрагента сплатити заборгованість.

Підприємство укладає угоди виключно з відомими та фінансово стабільними сторонами. Кредитний ризик стосується дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість регулярно перевіряється на існування ознак знецінення, створюються резерви під знецінення за необхідності. Крім зазначених вище, суттєвий вплив на діяльність Товариства можуть мати такі зовнішні ризики, як:

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

Серед можливих факторів ризику найбільш суттєвими є: загальноекономічні (різка зміна законодавства у сфері оподаткування, гіперінфляція, зміна нормативів та правовідносин у сфері діяльності емітента, різке коливання цін на енергоносії), стихійні лиха (несприятливі погодні умови; землетрус, пожежа тощо), інші форс-мажорні обставини, які можуть бути визнані такими на підставі чинного законодавства. Також істотною проблемою в галузі та в діяльності товариства є

низька платоспроможність споживачів та населення регіону. На сьогодні загрози банкрутства для компанії не існує, конфлікту інтересів у керівництві компанії немає.

### **3.2 Резерви підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства.**

Різні заходи щодо підвищення платоспроможності та підтримки ефективної економічної діяльності включають:

- Змінити конфігурацію менеджера компанії та стиль керівництва
- Інвентаризація активів компанії;
- Оптимізувати вимоги, зменшити витрати компанії
- Продаж корпусних конструкцій
- База необхідної кількості працівників;
- Продаж надлишкового обладнання, матеріалів та брухту
- відстрочка позики шляхом перетворення короткострокової позики в довгострокову позику або забезпечення;
- Впровадження передових технологій, механізація виробництва та автоматизація;
- вдосконалення організації праці;
- Капітальний ремонт, модернізація основних фондів, заміна застарілого обладнання.

Аналіз розподілу прибутку необхідний, коли компанія прибуткова та банкрутує.

Окрім найважливіших способів підвищення платоспроможності компанії, вона повинна шукати внутрішні резерви для підвищення прибутковості, досягнення збалансованої діяльності для кращого використання виробничих можливостей, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності та зменшення витрат. Правильне використання матеріалів, трудових ресурсів та фінансових ресурсів, витрати та збитки.

Основна увага повинна бути зосереджена на збереженні ресурсів. Послідовне впровадження норм, стандартів і методів збереження ресурсів, використання вторинної сировини, ефективний облік і контроль споживання ресурсів, обслуговування, дослідження та впровадження найкращих практик збереження ресурсів

Аналіз ринку може допомогти визначити рівні платоспроможності компанії для вивчення попиту та пропозиції, ринків та формувань на основі оптимального обсягу та структури виробництва та розподілу компанії.

Різні заходи, які можуть сприяти підвищенню платоспроможності та підтримці ефективної економічної діяльності, включають:

- Зміна організації та стилю управління корпоративним управлінням;
- інвентаризація активів компанії;
- Оптимізація претензій, зменшення витрат компанії;
- Продаж недобудованих будівель;
- обґрунтування необхідного персоналу;
- Продаж надлишкового обладнання, матеріалів та обрізків
- Реструктуризація боргу шляхом перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову позику або іпотеку
- Впровадження передових технологій, механізація та автоматизація виробництва;
- Покращення організації роботи
- Капітальний ремонт, модернізація основних фондів, заміна застарілого обладнання.

На додаток до основних способів підвищення платоспроможності компанії, необхідно знайти внутрішні резерви для підвищення прибутковості, використання більшої частини її виробничих потужностей для досягнення збалансованих операцій, підвищення якості та конкурентоспроможності її продукції та зменшення витрат. Скоротіть непродуктивні витрати та втрати, використовуючи матеріальні, трудові та фінансові ресурси.

Основна увага повинна бути зосереджена на збереженні ресурсів: запровадженні прогресивних норм, стандартів та методів економії ресурсів, використанні вторинної сировини, ефективному веденні бухгалтерії та управлінні використанням ресурсів, дослідженні та впровадженні кращих практик збереження, матеріальних та моральних стимулів зменшити ресурси та непродуктивні витрати. Зберегти та зменшити втрати.

Аналіз ринку, який вивчає попит та пропозицію, ринки та формування на основі оптимального обсягу та структури виробництва та розподілу компанії, може допомогти у визначенні резервів підвищення платоспроможності компанії.

Низька ліквідність та часткова неплатоспроможність державних установ є основними проблемами для фінансової стійкості та інвестиційної привабливості. У роботі Савицької Г.В., Костирки Р.А., Уткіної Є.І. враховуються фінансові методи та засоби підтримання та збільшення ліквідних активів компанії. Основним завданням цієї дипломної роботи є пошук шляхів підвищення ліквідності та платоспроможності компанії.

Передбачається, що платоспроможність та ліквідність компанії тісно пов'язані та взаємозалежні. Ліквідність є стратегічно важливою змінною, і платоспроможність визначає поточний стан компанії. В умовах ринкової кризи скорочення здійснюються як державою, так і додатковими підприємствами, впливаючи на діяльність державних підприємств і приділяючи увагу оптимізації використання корпоративного прибутку, структур витрат та виробничих витрат для залучення іноземних інвесторів. Рішенням цієї проблеми є, серед іншого, постійний моніторинг динаміки надходжень та своєчасне виявлення потенційних боржників. Однак компанії часто не приділяють достатньо уваги уникненню або усуненню боргів на ранній стадії. Зазвичай це змушує використовувати стандартні методи сповіщення (лист, телефон тощо), які не дають очікуваних результатів. Тому уникнення боргу може бути першим кроком до підвищення платоспроможності державних установ.

Аналіз ліквідності та платоспроможності компанії АТ "Коблево" у 2018-2020рр. Дозволяє говорити про стабільний стан компанії. Основною причиною цього є попереджувальне зростання запасів щодо основних джерел покриття (оборотні активи, довгострокова заборгованість, короткострокові позики та облигації). Розрахунок коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності нашої компанії дає зрозуміти, що ми маємо нормальну фінансову стабільність.

Хоча коефіцієнт у 2020 р. Набагато вищий, ніж у 2019 та 2018 рр., Все ж потрібно зробити певні рекомендації щодо сприяння компаніям у підвищенні ліквідності та платоспроможності. Проблеми можуть виникнути через політичні помилки, недооцінку ринку, вади аналітичної роботи та інші причини, тому потрібні термінові дії.

По-перше, компанії з нестабільним статусом можуть порадиати звертати увагу на вдосконалення організаційної структури, тобто розвиток управління.

По-друге, необхідно оцінити ліквідність та платоспроможність балансу, розрахувавши коефіцієнт ліквідності та платоспроможності. При аналізі балансу на ліквідність та платоспроможність можна визначити зменшення допустимого мінімального значення та чітке відхилення у бік перевищення. У першому випадку компанія зобов'язана привести ключові показники у відповідність до нормативних значень протягом одного місяця. Це робиться насамперед за рахунок зменшення кредиту, боргу та інших видів позикових коштів, а також збільшення власного капіталу.

З іншого боку, загальною основою ліквідності та платоспроможності компанії є забезпечення прибутковості її виробничої діяльності. Якщо фактичне значення основних нормативних показників ліквідності та платоспроможності значно перевищує вказані мінімальні значення, діяльність компанії оцінюється негативно з урахуванням невикористаних можливостей отримання прибутку.

По-третє, це допоможе попередньо вивчити економічне та фінансове становище місцевого ринку, характеристики споживачів та можливості виходу на нові ринки. Дослідження та прогнозування всього цього допоможуть

компаніям точніше визначити коефіцієнт готівки, який їм необхідний, з їх активів. Компанії повинні покладатися на досвід.

По-четверте, певні операції підтримують необхідний рівень ліквідності та платоспроможності. Компанія прагне масштабувати виробництво за мінімально можливих витрат.

Водночас слід подбати про те, щоб зробити управління грошовими коштами більш ефективним при управлінні активами компанії. Тобто потрібно планувати припливи та відтоки коштів.

Управляючи зобов'язаннями компанії, її зобов'язання не повинні перевищувати її активи.

Загалом, для виявлення ризику дисбалансу ліквідності та платоспроможності АТ «Коблево» необхідно створити спеціальну систему, яка щодня контролює рівень показника та аналізує фактори, що впливають на зміни.

Суть рекомендації полягає в наступному: потреби підприємства в засобах і рішень щодо їхнього розміщення повинні постійно аналізуватися з метою запобігання надлишку і дефіциту засобів. Зайві засоби, які не реінвестуються в той же день, ведуть до втрат доходів підприємства, у той час як їхній дефіцит повинен бути швидко ліквідований щоб уникнути несприятливих наслідків.

Процеси ринкових перетворень привернули суттєву увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України.

Платоспроможність - це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці.

Питання дослідження платоспроможності підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити В.Г.Белоліпецького, І.А. Брижана, С.М. Кучера Г.П. Герасименка, О.А. Круглової, І. В. Зятковського, В.В. Ковальова, О.В. Фещенко, А.М.

Подерьогіна, В.М. Родіонову, Г.В. Савицьку, П.С. Смоленюка, М.А. Федотову, та інших.

Важливою роллю у забезпеченні ефективної форми управління вітчизняними компаніями є аналіз фінансового стану компаній, відповідальних за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансово-економічних та інших даних, що впливають на інвестиції та процеси прийняття фінансових рішень. Найголовніше - оцінити платоспроможність компанії. Це пов'язано з тим, що в короткостроковій перспективі фінансовий стан характеризується платоспроможністю.

Платоспроможність компанії в довгостроковій перспективі характеризується відношенням власного капіталу до власного боргу та ліквідності балансу в короткостроковій перспективі.

Основними завданнями аналізу платоспроможності компанії є: загальна оцінка платоспроможності та факторів, що її визначають; Оцінка відношення боргу до власного капіталу;

Оцінка платоспроможності компанії включає дослідження та аналіз причин фінансових труднощів компанії. Він досліджує частоту дефолту, тобто періоду простроченої заборгованості. Загальними причинами банкрутства є: недотримання виробничих планів, недотримання схем економії, додаткові витрати; Недотримання плану доходів призводить до відсутності джерел самофінансування та високих ставок податків. Надлишковий запас сировини, що перенаправляє кошти на готову продукцію.

Аналіз платоспроможності показує, що компанія значною мірою покладається на зовнішні джерела фінансування. Коефіцієнт платоспроможності відноситься до відсотка активів компанії, сформованих із власних джерел.

Враховуючи загальне збільшення вартості активів і капіталу компанії, а також збільшення обсягу продажів і прибутку компанії, відносні показники, що характеризують ефективність фінансової діяльності компанії, зростають.

Отже, для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів компанії необхідно вжити заходів щодо збільшення прибутку, зменшення вартості активів, установок та обладнання та облігацій та оптимізації структури капіталу компанії.

Для покращення ліквідності та платоспроможності компанії ми пропонуємо такі заходи:

1. З метою підвищення ліквідності та платоспроможності компанії пропонується запровадити систему управління запасами для оптимізації матеріальних запасів, незавершеного виробництва та інвентаризації готової продукції. Оптимізація рівня запасів впливає на перерозподіл оборотних коштів компанії, збільшення грошових коштів та зменшення неліквідних запасів.
2. Аналіз корпоративних активів виявив негативне явище збільшення корпоративних вимог.
3. З метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності компанії повинні планувати свою фінансову діяльність та контролювати виконання своїх фінансових планів.

Оптимізація ліквідності компанії здійснюється за допомогою діючого механізму фінансової стабілізації, системи заходів, спрямованих на зменшення фінансових зобов'язань при одночасному збільшенні фінансових активів, що виконують ці зобов'язання.

Фінансовий борг компанії може бути зменшений наступними способами: постійні витрати (включаючи витрати на утримання офіцерів); Зменшення умовних змінних витрат, збільшення виплат за товарними операціями збільшення грошових активів, доступних за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, бухгалтерії та дисконтування); Прискорення обороту дебіторської заборгованості (зменшення умов кредитування операцій) Оптимізація запасів; Зменшення страхування, гарантій та сезонних запасів протягом періоду компанії в умовах фінансової кризи. Це призводить до висновку, що вирішення проблеми підвищення фінансової стійкості та ліквідності розглянутого підприємства та збільшення

доступності власних коштів є реалістичним та можливим, серед іншого, шляхом подальшого збільшення обсягу продажів, прибутку та прибутковості.

Отже, основними способами підвищення фінансової стійкості компанії є: збільште ефективність використання основних фондів вашої компанії; збільшити інтенсивність використання компанією ліквідних активів; збільшення продажів товарів; зменшення експлуатаційних витрат матеріалу; Розширення ринку товару (товару), залучення інвестицій (позика) тощо.

Усі компанії з ринковою економікою працюють заради прибутку. Короткий або недостатній масштаб у довгостроковій перспективі означає, що компанія рано чи пізно збанкрутує та ліквідується, оскільки не є конкурентоспроможною. Тому досягнення прибутковості є пріоритетом для комерційних компаній. Рентабельність покращується за рахунок збільшення продажів та зменшення витрат. Збільшення продажів стимулює попит на товари компанії. Розширення торгових мереж Вихід на нові ринки; Всебічне вивчення ринку потенційних ринків, техніко-економічне обґрунтування агресивної маркетингової політики; Для зниження собівартості виробництва продукції нового конкурентного типу необхідно:

- Знайти нових постачальників, які пропонують вигідніші умови.
- Зменшити постійних та змінних витрат за рахунок економії
- Зменшити постійні витрати за рахунок зменшення надлишкової потужності. З іншого боку, зібрані кошти вимагають сильного управління. Інакше всі зусилля компанії щодо прибутковості будуть марними.

Тому вам потрібно постійно працювати за такими напрямками: Визначення оптимальної кількості сировини. Оскільки надмірна кількість означає вилучення оборотних коштів, а також додаткові витрати на доставку та зберігання, необхідно визначити оптимальний обсяг закупівель сировини на основі виробничих потреб. Встановіть узгодженість між планами виробництва та планами збуту. Сплеск готової продукції свідчить про те, що компанія виробляє більше, ніж може продати. Це забезпечує безперервність і ритмічність роботи компанії.

Управління дебіторською заборгованістю включає використання всіх доступних засобів роботи з боржниками, від відмови укласти контракти з боржниками з високим рівнем ризику, закінчуючи судовий процес, відмовляючи інвестувати в капітал, що перевищує фінансові можливості компанії. Отже, для поліпшення свого фінансового стану та підвищення ліквідності та платоспроможності компанії повинні розробити та впровадити ряд заходів, враховуючи специфіку галузі та конкретні умови роботи, найважливішими з яких є, звичайно, наступне: Досягти прибутковості. Можливості щодо оптимізації оборотних коштів, зменшення капітальних вкладень, збільшення відстрочених платежів тощо невдовзі будуть вичерпані. І лише стабільне зростання та досить високий рівень прибутковості дають компанії реальну можливість зміцнити свій фінансовий стан та зміцнити впевненість.

Аналізуючи показники платоспроможності АТ «Коблево» можна стверджувати, що діяльність даного підприємства не є фінансово стабільною. Розглянемо більш детально показники, які характеризують фінансовий стан за 2018-2020рр. підприємства, що досліджується. За даними фінансової звітності - за 2018 - 2020 рр. проаналізуємо статичну платоспроможність АТ «Коблево» на початок і кінець періоду. Коефіцієнт загального покриття (потенційна платоспроможність) у 2018 році був нижчий 1.1 - це свідчить про те, що поточні пасиви підприємства повністю покривались його поточними активами, тобто у випадку необхідності АТ «Коблево» могло розраховатися за своїми зобов'язаннями після реалізації своїх оборотних активів. У 2019 році ситуація дещо покращилася, показник був вище норми, тобто фінансовий стан вважався стійким. Однак, зростання цього показника у 2020 році на рівень 1.54, свідчить про ефективне управління грошовими коштами. Коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт "критичної оцінки") показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних фінансових надходжень.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності в 2018 році склало 0,8 , в 2019 році - 0,9, в 2020 році 1.05. Показник швидкої ліквідності відповідав нормативу, що свідчить про стійкий фінансові стан.. Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2018 році становить 0.003, в 2019 та 2020р. цей показник становить 0,002 це зовнішня ознака неплатоспроможності АТ «Коблево», оскільки нормативне значення цього показника 0,2-0,35. Це означає, що підприємство негайно може сплатити лише 3,5% короткострокових зобов'язань на початок періоду, і лише 3,3%- на кінець 2020 року. Коефіцієнт покриття запасів показує, що на одиницю коштів, що вкладені в запаси припадає у сукупності на 2020 рік 1,2 власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань. Цей показник збільшився на 0,12 у порівнянні з 2019 роком. Це говорить що поточний фінансовий стан вважається достатньо стійким.

. Тривалість кредиторської заборгованості постійно зменшувалася з роками. Так, у 2019 цей період був 300 днів а вже у 2020 зеншився до 236 днів, це свідчить про те, що період сплати короткострокових зобов'язань зменшився

Отже, з нашого аналізу можна зробити загальний висновок, що рівень потенційної платоспроможності АТ «Коблево» свідчить про те, що у підприємства з'явилась достатня кількість грошових коштів лише у 2020 році, та можливість сплатити негайно свої короткострокові зобов'язання і перетворювати активи у ліквідні кошти. Також, що частка власних обігових коштів у власному капіталі на разі досить значна і відповідає потребам динамічного розвитку. За 2020 рік спостерігаємо ріст товарообороту та підвищення якості дебіторської заборгованості.

При цьому слід враховувати, що підприємство має невисокий рівень залежності від кредиторів. Окрім покриття своїх поточних потреб у підприємства є можливість покривати свої довгострокові потреби. Отже, для того щоб поточний фінансовий стан АТ «Коблево» залишався таким стійким, як в останній рік, необхідно удосконалювати та дотримуватись певних заходів підвищення платоспроможності задля його ефективної діяльності. Заходи щодо підвищення платоспроможності підприємства. З-поміж багатьох різних заходів,

які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності виділяють, зокрема, такі:

- зміна складу керівників підприємства та стилю управління;
- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;
- продаж незавершеного будівництва;
- обґрунтування необхідної чисельності персоналу;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;
- реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;
- запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- удосконалення організації праці
- проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Аналіз розподілу прибутку необхідний, якщо компанія отримує прибуток і є неплатоспроможною. На додаток до основних способів підвищення платоспроможності компанії, необхідно знайти внутрішні резерви для підвищення прибутковості, використання більшої частини її виробничих потужностей для досягнення збалансованих операцій, підвищення якості та конкурентоспроможності її продукції та зменшення витрат.

Скоротити непродуктивні витрати та втрати, використовуючи матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Основна увага повинна бути приділена збереженню ресурсів: впровадженню передових норм, стандартів та методів економії ресурсів, використанню вторинної сировини, ефективній організації обліку та управління споживанням ресурсів, дослідженню та впровадженню передового досвіду з точки зору збереження, матеріали та витрати, збереження ресурсів та контрпродуктивні Моральні стимули до зменшення витрат та втрат. Аналіз ринку, який вивчає попит та пропозицію,

ринки та формування на основі оптимального обсягу та структури виробництва та розподілу компанії, може допомогти у визначенні резервів підвищення платоспроможності компанії.

Вірогідні перспективи подальшого розвитку емітента.

Товариство планує в подальшому нарощувати обсяги наданих послуг, розширювати профіль підприємства, а також залучати до справи нових ділових партнерів. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін на сировину і матеріали, подорожчення кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність Товариства. Реконструкція не планується. В наступному році товариство планує займатися основними видами діяльності. На жаль, в існуючих умовах господарювання, до того ще й вкрай загострених кризою, неможливо робити достатньо впевнені прогнози й детальні плани. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін, подорожчання кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність емітента. Поряд з рішенням перспективних, першочергових та поточних завдань основних напрямках розвитку Товариства керівництво передбачає досягнення наступних цілей:

1. Збереження існуючої структури підприємства.
2. Укріплення технологічної, трудової та виробничої дисципліни.
3. Вдосконалення системи управління трудовими ресурсами, створення додаткових стимулів за якісну працю та забезпечення необхідних грошових надходжень.

4. Збільшення обсягів та якості послуг, що надаються Товариством

Підготовлена Товариством фінансова звітність чітко та без будь-яких застережень відповідає всім вимогам чинних МСФЗ з врахуванням змін, внесених РМСБО, дотримання яких забезпечує достовірне подання інформації в фінансовій звітності, а саме, доречної, достовірної, зіставної та зрозумілої інформації.

## ВИСНОВКИ

Проаналізувавши дану дипломну роботу можна дійти до загальних висновків.

В другому розділі дипломної роботи дізнались коротку історію про АТ «Коблево». Про те, що це підприємство займається підприємство що працює у напрямку харчової промисловості. Зокрема займається виготовленням вина  
Юридична адреса підприємства: Україна, 57453, Миколаївська обл., Березанський р-н, село Коблево, Вулиця Одеська, будинок 6.Ідентифікаційний код юридичної особи - 00413966Реєстраційний номер юридичної особи ЄДР - 10005091067Дата державної реєстрації - 13.08.1998р.Телефон / факс: 05153 20 100Електронна адреса: zavod.koblevo@bayaderagroup.com. Дане підприємство має багато сертифікатів, а це означає що географія продажів значно розширилась та якість продукції відповідає вимогам сертифікації.

На моєму підприємстві кредиторська заборгованість більша за дебіторську, але це не є великим мінусом на підприємстві тому що, кредиторська заборгованість є на кожному підприємстві в кожний період.

Фінансові результати від операційної діяльності у 2019 році порівняно з 2018збільшилися на 2151 тис. грн. та а у 2020 році порівняно з 2019 збільшилися на 6021 тис. грн., Фінансовий результат від фінансової діяльності у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшився на 125 тис. грн.,а в 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився на 506 тис. грн. Фінансовий результат від до оподаткування збільшився на 2323 тис. грн., Чистий фінансовий результат зменшився на 77192 тис. грн., Сукупний дохід збільшився на 4826 тис. грн , для підприємства це означає збільшення фінансових ресурсів та підвищення фінансових результатів.

Підприємство у 2020 році ніяких фінансових інвестицій не проводило.

За всі три роки найбільш вагомий вклад в загальну оцінку був за рахунок третьої групи, тобто за рахунок показників ефективності фінансово-

економічної діяльності. Так в 2018 році оцінка групи становила 2,68, а в 2020 році 3,33, тобто вклад даної групи в загальну оцінку становить понад 80%. Окрім того найбільший вклад в оцінку даної групи було сформовано за рахунок рентабельності власного капіталу. Так в 2019 році інтегрована оцінка даного коефіцієнту становила 5,88 та зростала до 5,88 в 2020 році. Оцінка решти показників зменшилася. Наступною групою по кладу в загальну оцінку є друга група, тобто показники фінансової стійкості підприємства. Оцінка даної групи в 2018 році становила 1,71, а в 2020 році 2,16, тобто за аналізований період оцінка даної групи збільшилася. Найбільшу оцінку в даній групі має коефіцієнт маневреності власного капіталу. Його оцінка становить 0,63 в 2017 році та 1,05 в 2019 році. Решта показників мають досить малу оцінку. В зв'язку з погіршенням оцінки першої групи, та меншим значенням за порогове більшості показників, підприємству необхідно більше уваги приділити коефіцієнту інвестування.

Екологічні аспекти:

Товариство дотримується чинних вимог, встановлених законодавством України з екологічних питань. На підприємстві постійно проводиться системна робота з поліпшення екологічних показників, підприємство «Коблево» раціонально використовує енергетичні ресурси, знижує до мінімуму утворення відходів, при утилізації відходів підприємство дотримується правил екологічної безпеки для того, аби зменшити вплив забруднення на навколишнє середовище.

Соціальні аспекти та кадрова політика:

Облікова чисельність штатних робітників станом на 31.12.2020 рік складає 267 осіб. Витрати на оплату праці у звітному періоді склали 41958 тис. грн.. та у порівнянні з минулим роком збільшилися на 4 235 тис. грн..(за минулий рік витрати на оплату праці склали 37 723 тис. грн.)

Кадрова політика підприємства включає:

- Аналіз результативності навчання
- Навчання персоналу
- Оцінка компетентності персоналу

- Конкурсний відбір кандидатів
- Ведення записів про навчання і кваліфікацію персоналу

Ризики:

Серед можливих факторів ризиків найбільш суттєвими є:

- Ціновий ризик. Рівень ризику зміни ціни на товари, якому піддається товариство, зумовлений загальними умовами, які існують в економіці України. Для управління цим ризиком Товариство укладає договори на постачання продукції зі спеціальними умовами фіксованої ціни;
- Загальноекономічний. Різка зміна законодавства у сфері оподаткування. Гіперінфляція, зміна нормативів та правовідносин у сфері діяльності емітента, різке коливання на енергоносії;
- Ризик ліквідності. Обачність при управлінні ризиком ліквідності передбачає наявність достатньої суми грошових коштів і фінансових ресурсів для виконання зобов'язань при настанні строку їх погашення. Для цього відстеження рівня ліквідності використовуються ключові показники, такі як EBITDA і коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості, що дозволяє домогтися активного моніторингу цільового рівня ліквідності кореляції;
- Екологічні фактори. Забруднення навколишнього середовища (води, ґрунту, атмосфери, тощо);
- Непередбачені дії конкурентів;
- непередбачена зміна кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку;
- Природний фактор. (Наявність чи дефіцит певних видів серовини, кліматичні особливості та інше.)

Перспективи розвитку:

Перспективи подальшого розвитку визначаються рівнем ефективності реалізації фінансової, інвестиційної, інноваційної політики, покращенням кадрового забезпечення, успішної реалізації маркетингових програм тощо. Підприємство планує в подальшому нарощувати обсяг надання послуг розширювати профіль підприємства, а також залучати до справ нових ділових

партнерів. Істотними факторами, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, є збільшення інфляції, зростання цін на сировину і матеріали, подорожчання кредитних ресурсів, що негативно вплине на діяльність підприємства. З метою збільшення поставок продукції власного виробництва підприємство орієнтується на шлях розвитку та постійне удосконалення технологій та технічних засобів, виробничих та управлінських процесів, проведення маркетингових та рекламних заходів для просування своєї продукції на ринку та її популяризації серед кінцевих споживачів.

Результат діяльності:

Основним джерелом отримання доходу підприємства є діяльність пов'язана з виробництвом та продажем виноробством та продажем виноградних вин та інших напоїв. У 2020 році підприємство отримало дохід у розмірі 461667 тис. грн., а собівартість в порівнянні з 2019 роком зменшилася на 9% або 37 361 тис. грн., що призвело до незначного збільшення маржинального доходу з 13,65% в 2019 році до 14,8% у 2020 році, що було досягнуто за рахунок зниження вартості виноградну та виноматеріалів протягом 2020 року.

Інші операційні доходи за звітний період склали 10 858 тис. грн., адміністративні витрати 13 668 тис. грн., витрати на збут 17 275 тис. грн., інші операційні витрати 10480 тис. грн. Підприємство отримало прибуток від операційної діяльності у сумі 37 75 тис. грн., що на 19% або 60121 тис. грн. більше ніж у 2019 році.

Чистий прибуток підприємства за 2020 рік збільшився на 4 826 тис. грн. у порівнянні з 2019 роком та склав 24 769 тис. грн.

Ліквідність та зобов'язання:

Коефіцієнт поточної ліквідності підприємств на кінець аналізованого підприємства складає 1.2, що показує здатність самостійно погасити свої зобов'язання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 628 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інтернет ресурс [zavod.koblevo@bayaderagroup.com](mailto:zavod.koblevo@bayaderagroup.com)
3. Андрієнко В. Методи оцінки платоспроможності підприємств / В. Андрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe).
4. Власова Н. Обґрунтування системи показників оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі / Н. Власова, П. Смірнова [Електронний ресурс]. 33.Крупельницька І. Проблематика економічного аналізу ліквідності і платоспроможності в сучасних умовах / І. Крупельницька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8 (46). – С. 319–322
5. [2]. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько. — К.: Знання, 2006. — 439 с.
6. Старостенко, Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: 2006. – 224 с.
7. Шимко П. Д. Міжнародний фінансовий менеджмент: Навчальний Посібник / П. Д. Шимко. – М.: Висш. шк., 2007. – 431 с.
8. Ремньова Л. М. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства як складова фінансового менеджменту / Л. М. Ремньова // Актуальні проблеми економіки. -2004. -№2 (32). -С. 87-95
9. Ванєва А. Р. Оцінка ліквідності і платоспроможності підприємства / А. Р. Ванєва // Формування фінансових відносин в Україні. –2006. -№ 8 (63). -С. 52-61
10. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. -№ 2 (57). -С. 53-57.

11. Лук'янченко І. О. Управління обіговими коштами підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Лук'янченко Ірина Олександрівна. –Х.,2004. –210 с.
12. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість –основні складові оцінки фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. –2008. -№ 07. –С. 26-30
13. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Лариса Олександрівна Лігоненко.-К.: Київ.нац.торг.-екон. Ун-т, 2001. -580.
14. Онисько С.М., Підручник для студентів вищих навчальних закладів освіти. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів «Магнолія», 2006. – 2008. – 367с.
15. Подерьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. – 4-те вид., прерод. та доп. – К.: КНТЕУ, 2002. – 571 с.,іл.
16. Горбатенко А.А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А.А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. – 2009. – № 1 (26). – С. 31-40
17. Фролова, Т. О. Фінансовий аналіз : Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань /Т.О.Фролова; Міністерство фінансів України.–Київ: Видавництво Європейського університету, 2005.–253
18. Семенович Т. А. Вдосконалення оцінки платоспроможності та ліквідності автотранспортних підприємств [Текст] / Т. А. Семенович // Наукові праці КНТУ : Економічні науки, вип. 11. – Кіровоград : КНТУ, 2007. - С. 311-315.
19. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. [Текст] / В. О. Мец - К.: КНЕУ, 1999. - 132 с
20. Терещенко С. І. Моделі оцінки платоспроможності підприємств //Фінанси України. — 2001. — № 7. — С. 69—74
21. Економіка, Фінанси, Право. №8, 2007.: К: Аналітик, 2007

22. Аранчій В.І. Фінанси підприємства. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004.- 304с.
23. Бернар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352с.
24. Кірейцева Г.Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій.- Київ: ЦУЛ, 220. – 268с.
25. Любенко Н.М. Фінанси підприємства. Навчальний посібник-К.: Центр учбової літератури, 2009 р. -264 с.
26. Непочатенко О.О Фінанси підприємств. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури 2011р. - 328с.
27. Надточій С. І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними /С. І. Надточій // Формування ринкових відносин в Україні. -2006. -№ 7 (62). -С. 8-12.
28. Андрієць В. С. Структурно-логічна схема оптимізації грошових потоків торговельних підприємств / В. С. Андрієць // Економіка. Фінанси. Право. –2008. -№ 07. –С. 3-6.
29. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. № 2. С. 47–58.
30. Олександренко І. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 419–426.
31. Кулик А. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств / А. Кулик // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – Вип. 14. – К. : МННЦ ІТіС, 2009. – С. 300–332
32. Методичні вказівки для виконання курсової роботи з навчальної дисципліни «Фінансовий аналіз»
33. Лекційний матеріал

34. Білик М. Д. Грошові потоки підприємств у мікро-та макроекономічному аспекті / М. Д. Білик, С. І. Надточій // Фінанси України. –2007. -№ 6. –С.113-147
35. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Лариса Олександрівна Лігоненко, Ганна Вікторівна Ситник. -К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005.-255 с.
36. Гребенікова О. В. Дискримінантна модель діагностики неплатоспроможності українських підприємств машинобудівної галузі / О. В. Гребенікова, К. О. Соломонова-Кирильчук // Фінанси України. –2007. -№ 12. – С.129-137
37. Лігоненко Л. О., Клоченок Л. В. Економіка торговельного підприємства: методика вирішення планово-економічних творчих задач: Навч. посіб. -К.: КНТЕУ, 2005. –295 с.
38. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА – М, 2006
39. Власова Н.О., Круглова О.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 271с.
40. Лігоненко Л.О., Гуляєва Л.М. Фінанси підприємства: підручник. – К.: КНТЕУ, 2006р - 491с.
41. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460с. 12. Філімоненков О.С. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 400с.
42. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379с.
43. Теницька Н.Б. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 366-369.
44. Сокольська Р. Б., Зелікман В. Д., Акімова Т. В. Фінансовий аналіз: Ч. 2. Спеціальні методи фінансового аналізу: навч. посіб. Дніпро: НМетАУ, 2016. 76 с.

45. Глущенко В. В. Ліквідність, платоспроможність та фінансова безпека комерційного банку / В. В. Глущенко, М. М. Перешибкін, В. С. Сербя. -Х. : Видавництво ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2004 . -185 с.

46. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. –4-те вид., випр. та доп. –К.: Т-во «Знання», КОО; Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. –566 с

47. Н.О. Власова Т.С. Пічугіна П.В. Смірнова «Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі» Монографія

48. Мазаракі А. А.Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів /А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко; під ред. проф. Н. М. Ушакової. -К.: "Хрещатик", 1999. -800 с.

49. Фінанси підприємства : підручник [Текст] / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – Восьме вид., переро

50. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: [навч. посіб.] / [Г.І. Базецька, Л.Г. Суботовська, Ю.В. Ткаченко]. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

51. Смірнова П. В. Особливості використання коефіцієнтного аналізу ліквідності та платоспроможності на підприємствах роздрібної торгівлі / П.В. Смірнова, Н. О. Власова // ВІСНИК ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського: зб. наук. пр. –Вип. 3(39) 2008. –С. 212-220

52. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в сис-темі фінансової безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.

53. Сидоренко-Мельник Г. М. Методика діагностики фінансового стану господарюючих суб'єктів споживчої кооперації України: дис... канд.. екон. наук: 08.04.01 / Сидоренко-Мельник Ганна Миколаївна. –К., 2004. –202 с.

54. [1]. 1. Галасюк В. В. Об определении понятия «платежеспособность» в контексте концепции ССФ/ В. В. Гала-сюк//Фондовый рынок. — 2003. — No 13. — С. 26–33

# Додатки