

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства.

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри: _____ /Мельник Л.Г./

Керівник роботи: _____ /Євдокимов А.В./

*Виконавець: _____ / Купрій Д.А./
П.І.Б.*

*Група: Едн-61П
шифр*

Суми 2020

Зміст

Реферат.....	3
Вступ.....	4
1. Аналіз діяльності «АВТ Баварія» на автомобільному ринку України.....	5
1.1 Основні відомості про організацію і її господарську діяльність«АВТ Баварія»	5
1.2 Огляд стану ринку (зовнішнього середовища організації) і її особливості.....	7
1.3 Сутність та напрямки інноваційної діяльності в галузі.....	11
2. Методичні підходи до оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства.....	18
2.1 Методи діагностики платоспроможності та ліквідності.....	18
2.2 Методичні основи визначення вартості капіталу підприємства...20	
2.3. Методи оцінки вартості підприємства.....	26
3. Оцінка платоспроможності та ліквідності «АВТ Баварія».....	31
3.1 Господарсько - фінансовий аналіз.....	31
3.2 Оцінка платоспроможності та ліквідності підприємства.....	35
3.3 Аналіз рентабельності підприємства.....	39
Висновки.....	43
Список використаної літератури.....	44
Додатки.....	46

Реферат

Кваліфікаційна робота містить 54 стор., 3 розділи, 5 рис., 24 табл., використано джерело 20.

Мета роботи – проаналізувати платоспроможність та ліквідність «АВТ Баварія» та проаналізувати шляхи їх покращення.

Об'єктом роботи - є діяльність «АВТ Баварія». Предметом – є платоспроможність та ліквідність і шляхи їх покращення.

У розділі «Аналіз діяльності «АВТ Баварія» на автомобільному ринку України» розкривається загальний стан ринку (зовнішнього середовища організації) і його особливості.

У розділі «Методичні підходи до оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства» розглянуті методи діагностики платоспроможності та ліквідності, та методичні основи визначення вартості капіталу підприємства

У розділі «Оцінка платоспроможності та ліквідності «АВТ Баварія»» проведено аналіз та оцінка платоспроможності та ліквідності підприємства та рентабельності підприємства

Ключові слова: методи оцінки, діагностика, платоспроможність, ліквідність, внутрішнє та зовнішнє середовище компанії.

Вступ

Фінансовий аналіз є першою і основною частиною загального повного аналізу господарської діяльності організації. Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану служить бухгалтерський баланс підприємства (форма № 1 річної і квартальної звітності). Його значення настільки велике, що аналіз фінансового стану нерідко називають аналізом балансу. Джерелом даних для аналізу фінансових результатів є звіт про прибутки і збитки.

Мета даної роботи це детальна характеристика майнового і фінансового становища підприємства, оцінка його поточних фінансових результатів та прогноз на майбутній період.

Оцінку вартості компанії не можна назвати абсолютно точною з погляду науки, величина такої вартості може коливатися залежно від типу бізнесу і причини, що зумовлює цю оцінку. Існує широкий спектр факторів, що враховуються в процесі оцінювання – від бухгалтерської вартості до сукупності реальних і нематеріальних елементів власності. У цілому, вартість бізнесу буде заснована на аналізі потоку грошових коштів, що належить компанії. Іншими словами, здатність компанії послідовно генерувати прибуток дозволить, зрештою, визначити її ринкову вартість.[5, 8,10,14, 15,16]

1. Аналіз діяльності «АВТ Баварія» на автомобільному ринку України.

1.1 Основні відомості про організацію і її господарську діяльність.

Компанія «АВТ Баварія» має статус офіційного дилера BMW. З'явилася на українському автомобільному ринку в 1997 році і за період існування показала, що є стабільною, що динамічно розвивається. «АВТ Баварія» має заслужену репутацію надійної, високопрофесійної і компетентної компанії. Величезний досвід фахівців дозволяє економити гроші і, головне, час, Клієнтам в обслуговуванні автомобілів. Фахівці відділів продажів компетентні в тонкощах пропонованих автомобілів і завжди дадуть вичерпну відповідь на будь-які питання покупців. Клієнтам пропонується широкий набір послуг, включаючи trade-in, кредитування на покупку автомобіля, продаж автомобіля в лізинг і багато іншого. Такий підхід до обслуговування власників BMW вивів «АВТ Баварія» в число лідируючих компаній на автомобільному ринку Києва, і створена репутація залучає клієнтів з ближніх областей і регіонів України. Сьогодні компанія готова задовольнити будь-які запити своїх Клієнтів.[13]

Салон BMW, відповідає новітнім вимогам офіційного дилера BMW. У ньому завжди представлена вся гама офіційно поставляються до України автомобілів BMW, а також запасних частин і аксесуарів до них. Там же можна придбати не тільки автомобіль, наявний на складі, але і зробити індивідуальне замовлення автомобіля з будь-яким набором опцій.[13]

Маючи сучасний сервісний центр і склад оригінальних запчастин, забезпечує високу якість як гарантійного, так і пост гарантійного обслуговування автомобілів. Крім стандартного набору сервісного обладнання, яке надається компаніям зі статусом офіційного дилера BMW, тут є повний комплект діагностичного обладнання, в тому числі перший в Україні Key-reader - пристрій, що зчитує дані бортового комп'ютера автомобілів BMW. Система HUS-viewer дозволяє в режимі реального часу

відправляти заявки в систему BMW Hotline, тобто здійснювати оперативну діагностику автомобілів. Є також гарантійний модуль, який відправляє гарантійні заявки до Центральної системи гарантій BMW.[13]

Салон BMW, зручно розташований на півдні Києва, відповідає новітнім вимогам офіційного дилера BMW. У ньому завжди представлена вся гама офіційно поставляються до України автомобілів BMW, а також запасних частин і аксесуарів до них. Там же Клієнти можуть придбати не тільки автомобіль, наявний на складі, але і зробити індивідуальне замовлення автомобіля з будь-яким набором опцій.[13]

Основним видом діяльності є реалізація продукції:

- автомобілів BMW;
- запасних частин;
- аксесуарів;
- моделей автомобілів;
- автомобілів для дітей;
- іграшок;
- одягу;
- автомобільної косметики;
- технічне обслуговування.

Моделі, що надаються до покупки:

- BMW серій 1,3,5,6,7 X3, X5, Z4, M

послуги:

- Тест Драйв;
- Кредит;
- Лізинг;
- Сервісне і гарантійне обслуговування;
- Страхування автомобіля в кращих страхових компаніях;
- Установка супутникових пошукових систем для захисту від угону;
- Допомога в реєстрації автомобіля;
- Система Trade-in будь-яких марок;

- Салон автомобілів BMW з пробігом (з можливістю купівлі в кредит).[13]

Клієнтами компанії є люди із середнім і вище середнього достатком.

Місія компанії: залучення більшої кількості людей до автомобілів BMW, високий рівень обслуговування клієнтів, постійне вдосконалення в професійній області.[13]

цінності:

- клієнти (сьогодення і майбутнє);
- репутація компанії (вибрали відкритий формат і завжди доступні для діалогу);

- партнери (надійні та перевірені компанії, що надають послуги на рівні преміум-сегмента).

У систему відбору персоналу входять:

- використання при прийомі на роботу системи заявок і рекомендацій;
- співбесіда при прийомі;
- дослідження сімейного стану, оцінка рекомендацій та відгуків;
- обов'язково встановлюється випробувальний термін (зазвичай 1 місяць) з підведенням підсумків його проходження. [13]

1.2 Огляд стану ринку (зовнішнього середовища організації) і її особливості.

Розглядаючи ринок як неоднорідну структуру, яка може змінюватися під впливом, як споживчих властивостей товару, так і складу груп споживачів на ринку можна здійснити диференціацію цієї структури. Сегментація і виступає засобом, методом здійснення диференціації ринку на основі вивчення і врахування індивідуальних потреб кожної групи покупців, завдяки чому ринок перетвориться в сукупність сегментів, для яких може представлятися відповідний товар і комплекс маркетингу.[13]

Для визначення цільової аудиторії була проаналізована клієнтська база, в результаті був складений портрет покупця автомобілів BMW - це людина придбає автомобіль, як правило, на заміну наявного. Найбільш важливими характеристиками при виборі автомобіля, покупець вважає країну виготовлення - 25%, безпеку автомобіля - 21%, дизайн автомобіля - 21%, практичність автомобіля - 17% і надійність - 16% (рис. 1.1). Це людина з вищою освітою, директор або приватний підприємець, для якого автомобіль - це засіб пересування або одне з комунікативних засобів, що дозволяють комфортно жити в суспільстві. Лише невеликий відсоток споживачів бачать в автомобілі статусну річ.[13]

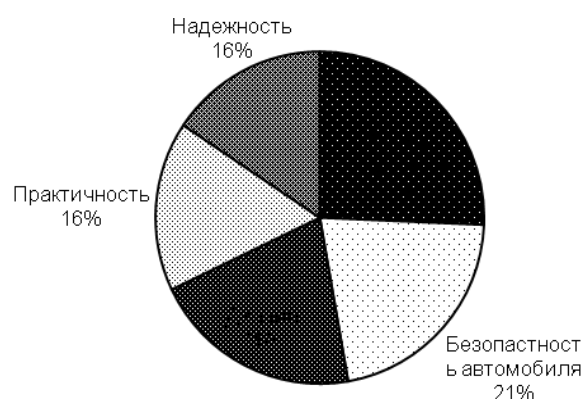


Рисунок 1.1 - Характеристики при виборі автомобіля

Серед покупців автомобілів BMW досить багато молодих людей у віці від 26 до 35 років, які ведуть активний спосіб життя, люблять спортивний стиль водіння, азартні.[13]

Крім того, чималу частку серед наших покупців займають люди середнього віку (36-45 років), що використовують автомобіль як сімейний.

При виборі автосалону клієнти керуються, перш за все, тим, що фірма повинна бути офіційним дилером - 28%, гарною якістю обслуговування -

22%, можливістю проведення тест-драйву - 21%, рекомендаціями друзів і знайомих - 16%, широтою асортименту - 13% (рис. 1.2).[13]

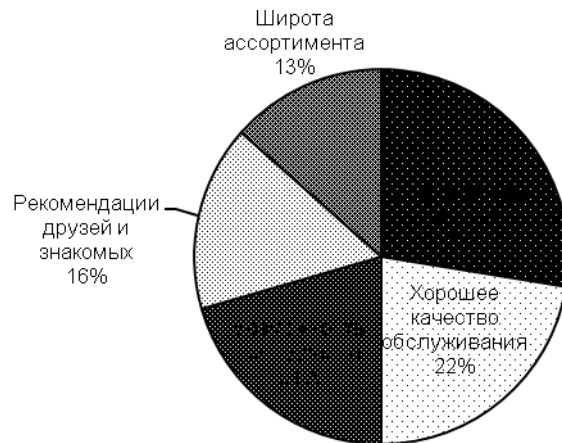


Рисунок 1.2 - Переваги для місця покупки

Конкуренти: на даний момент немає яскраво вираженої конкуренції з іншими компаніями дилерами BMW в Києві. Конкуренти, як і компанія «АВТ Баварія» мають свої чітко виражені територіальні ринки збуту

Постачальники: Постачальниками Азимут СП є заводи BMW в Америці і Німеччині [13].Данные о клиентах компании представлены в таблице 1.1.

З ростом рівня життя населення покупці стали менш чутливі до ціни. При виборі продавця покупці звертають увагу не тільки на вартість автомобіля, але і на додаткові послуги входять в ціну товару і на можливість отримання додаткових послуг безпосередньо в автосалоні при покупці. Сьогодні покупці при виборі ПРОДАВЦЯ звертають увагу на наступні моменти:

1. Кваліфікацію торгового персоналу здатного проконсультувати і

Таблица 1.1 - Аналіз клієнтів компанії

Кто они	Значимость для предприятия	Влияние на предприятие	Возможная реакция со стороны предприятия
Молодые люди, ведущие активный образ жизни	Высокая	Возможно, будущие приверженцы марки	Создание имиджа марки БМВ как активного автомобиля
Молодые семьи, ведущие активный образ жизни	Высокая	Помогут шире представить марку	Разработка кредитных программ в помощь молодым семьям
Мужчины и женщины, ценящие индивидуальность	Невысокая	Внесут небольшой вклад в развитие фирмы	Подчеркнуть индивидуальность марки БМВ посредством тюнинга
Люди, ценящие надежность, качество, престиж	Средняя	Расширится известность БМВ среди обеспеченных людей	Разработка пакетов для VIP- клиентов
Приверженцы марки	Высокая	Будут всем говорить какая БМВ классная	Организация клуба БМВ

допомогти при виборі не тільки за технічними характеристиками і особливостями автомобілів, але і по можливим схемам придбання автомобілів, найбільш підходящим конкретному покупцеві.[13]

2. Наявність асортименту і вибору автомобілів на момент прийняття рішення.

3. Термін поставки автомобілів під замовлення відсутніх в даний момент в автосалоні не повинен перевищувати 2 тижні (від моменту замовлення до отримання автомобіля покупцем).

4. Наявність мийки автомобілів при автосалоні.

5. Надання якісного гарантійного ремонту і технічного огляду в найкоротші терміни на власній станції технічного обслуговування при автосалоні.

оцінка макросередовища

Економічне середовище: нестабільні сучасні економічні умови, неприйнятні умови для вітчизняного підприємництва негативно позначаються на роботі підприємства.[8, 9, 10, 11,12,13]

Політичне середовище: нерегульованість і недосконалість податкового законодавства, непомірний податковий прес гальмують розвиток вітчизняного підприємництва і ускладнюють роботу підприємства.

Науково-технічне середовище: типи розвитку науково-технічного прогресу впливає на діяльність фірми, т. К. Фірма прагне займати передові позиції в області науково-технічних розробок.

Соціально-культурне середовище: вплив цього середовища знаходиться лише на рівні самосвідомості окремих керівників підприємства - про необхідність дотримуватися вимог про охорону навколишнього середовища.

При розгляді зовнішнього середовища і її впливу на організацію та економіку в цілому останнім часом все більше враховують вплив неекономічних чинників (соціокультурні чинники та ін.) На економічні процеси (рис. 1.2).Висновок: практично будь-яка загроза веде за собою ланцюг негативних факторів, кінцевою ланкою якої завжди є фінансові збитки, а слідом за цим і, можливо, падіння репутації фірми. І навпаки, будь-яка можливість дає фірмі шанс зміцнити своє місце на ринку, а також, при можливості, просуватися далі.

1.3 Сутність та напрямки інноваційної діяльності в галузі

На сьогоднішній день сфера послуг потребує посилення взаємозв'язку зі стратегією розвитку народногосподарського комплексу в цілому. Сфера послуг залежить не тільки від потребительсько-вартісних властивостей виробленого продукту, а й від таких соціальних показників, як рівень і якість життя, здоров'я і економічна активність населення, соціальна напруженість, розвиток соціальної сфери.[8, 9, 10, 11,12,13]

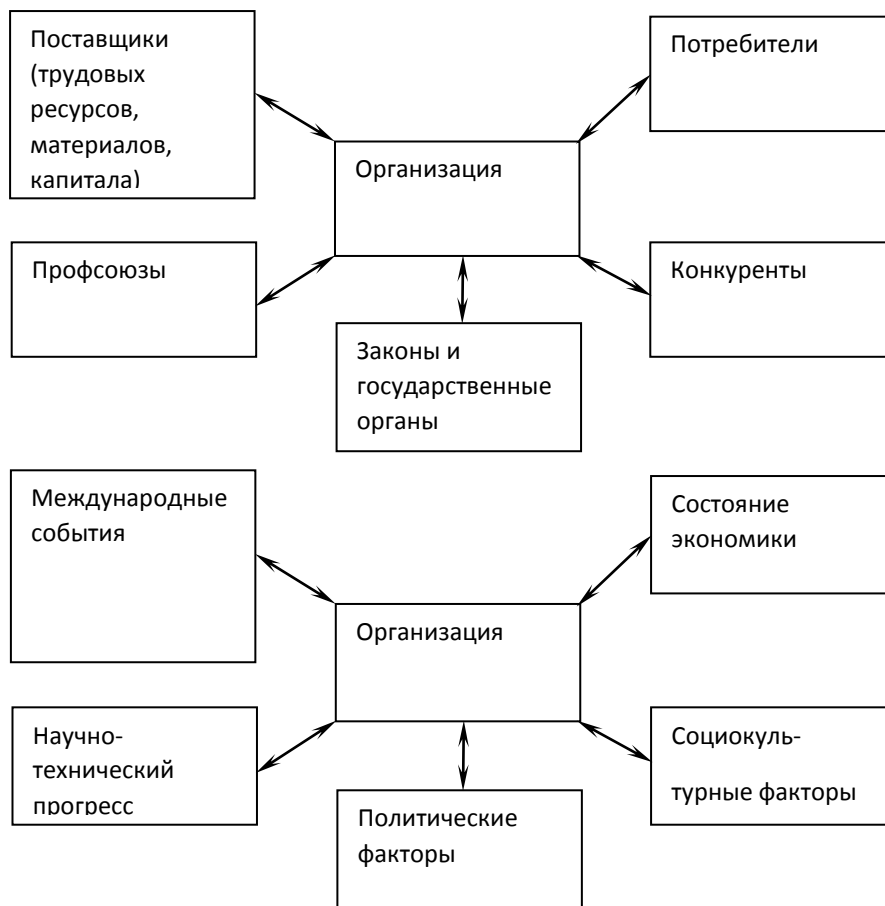


Рисунок 1.3 - Элементы среды прямого і непрямго впливу

Можна стверджувати, що інноваційна діяльність в сфері послуг за своїм спрямуванням повинна не тільки охоплювати сферу виробництва товарів і сферу їх споживання в цілому, але і відстежувати особливості конкретних споживачів, що, в кінцевому рахунку, обумовлює необхідність програмного підходу, що передбачає прогнозування, вибірковість і адресність, раціональність використання всіх типів ресурсів.[8, 9, 10, 11,12,13]

З огляду на ситуацію, що специфіку управління народногосподарським комплексом, склад господарюючих суб'єктів-товаровиробників і структуру сфери послуг, представляється можливим визначити і доцільну структуру інноваційної діяльності в даній сфері.[8, 9, 10, 11,12,13]

Інноваційна діяльність в сфері послуг повинна бути пов'язана з прогнозованим результатом, який призводить до змін як всередині

підприємства-товаровиробника, так і в зовнішньому середовищі. Розвиток сфери послуг формує нову конкурентне середовище і нові потреби в товарах і послугах.[8, 9, 10, 11,12,13]

Можна виділити три основні групи змін, що відбуваються на підприємствах сфери послуг під впливом інноваційної діяльності:

- ендогенні - викликані трансформаціями у зовнішньому середовищі;
- екзогенні - пов'язані з потребами самого підприємства в процесі його функціонування зі збереженням (стабілізуючі зміни) або модифікацією його функцій (модифікують зміни) в сфері послуг;

- рефлексорні - породжені результатами функціонування підприємства в зовнішньому середовищі і стимулюючі внутрішні перетворення за рахунок "зворотного зв'язку".

Всі три типи змін спрямовані на забезпечення стійкої та стабільної діяльності. Якщо результат інноваційної діяльності розглядати як послідовний ланцюжок знову формуються цінностей і потреб, то можуть бути здійснені всі типи змін.[8, 9, 10, 11,12,13]

Зміни можуть торкнутися всіх типів, наприклад, продуктових і процесорних змін в сфері послуг.

Метою продуктових змін є випуск нового або модифікація випускається раніше продукту. Як правило, вони спрямовані на зростання числа споживачів або на збільшення частки ринку. При цьому зберігається галузева приналежність ланцюжка цінностей та продуктові зміни найчастіше не вносять в неї істотних змін.[8, 9, 10, 11,12,13]

У той же час диверсифікація виробництва в формі освоєння випуску продукції інших галузей повинна розглядатися як сукупність процесних змін, так як при цьому відбувається формування нової ланцюжка цінностей, тобто розвиток нових виробничих і забезпечуючих процесів.[8, 9, 10, 11,12,13]

Метою локальних процесних змін є переважно зростання продуктивності, якості та ефективності виробничо-господарської діяльності.

Дані зміни спрямовані на посилення конкурентної позиції підприємства і створення нових конкурентних переваг.

Нерідко процесні і продуктові зміни здійснюються на підприємстві паралельно, однак їх різний характер і несовпадаюча цільова спрямованість викликають необхідність поділу форм і методів управління ними.[8, 9, 10, 11,12,13]

У сучасній практиці зміни всфері послуг носять або екстенсивний, або інтенсивний характер. Екстенсивний розвиток передбачає зміну обсягів товарів і послуг в межах існуючого потенціалу підприємств. Воно характерно для динамічних ринків послуг, в яких попит істотно перевищує пропозицію, а споживачі послуг висувають нові вимоги до змісту і якості послуг. Інтенсивний розвиток направлено на нарощування потенціалу в сфері послуг за рахунок раціонального використання внутрішніх ресурсів підприємств і є можливим лише в разі очевидної конкурентоспроможності підприємства.

Зазначені напрями змін не супроводжуються формуванням нового потенціалу підприємств сфери послуг, орієнтованого на майбутні трансформації ціннісних орієнтацій і переваг споживачів, можливі лише завдяки інноваційній діяльності. Остання забезпечує підприємствам цієї сфери стабільність на ринку протягом усього життєвого циклу товарів і послуг, гнучке маневрування в наданні послуг споживачам в ситуації невизначеності. По суті, мова йде про постійно поновлюється процесі перетворення сфери послуг.[5,8, 9, 10, 11,12,13]

Цей процес є, на нашу думку, багатовимірним, що включає питання стратегічного планування і управління, активізації наукових досліджень, маркетингу, організаційного проектування сфери послуг, формування команди виконавців, діяльність якої носить інноваційний характер.

За Й. Шумпетером, новація - це предмет, спосіб, метод, що змінює сферу і середовище функціонування підприємств. Інновації сьогодні це не стільки механічний, скільки органічний процес, швидше за еволюційний і пізнавальний, ніж промисловий, який має на увазі розумне використання

інформації. Нові парадигми інновацій системні і циклічні, а не механістично і лінійні.[5,8, 9, 10, 11,12,13]

Можна сказати, що інноваційний процес формування сфери послуг адекватний споживчому ринку тоді, коли має місце розуміння причин виникнення, значущості та необхідної спрямованості інновацій, сфери їх застосування, ступеня новизни, специфіки структури життєвого циклу, глибини і масштабності змін, а також відмінностей в задоволенні потреб на певних сегментах споживчого ринку.[5, 8, 9, 10, 11,12,13]

Процеси організації інноваційної діяльності в сфері послуг орієнтовані на кілька технологічних укладів, прямо і побічно впливають на структуру і зміст послуг. Поява нового продукту на споживчому ринку зачіпає взаємозв'язку економічних господарюючих суб'єктів в наданні послуг споживачам. В результаті інноваційну діяльність можна охарактеризувати як діяльність з освоєння (впровадження) в галузях, організаціях та економіці широкого спектру нововведень, що стосуються:

- виробництва нових продуктів і послуг;
- застосування нових технологій і / або освоєння нової техніки;
- використання нових джерел ресурсів;
- введення нових форм і методів організації виробництва, праці та управління;
- освоєння або розвитку нових ринків.[5,8, 9, 10, 11,12,13]

Отже, інноваційна діяльність виступає як організаційно-управлінська підтримка реалізації всіх етапів життєвого циклу продукту. Коло завдань управління інноваційною діяльністю розширюється і передбачає забезпечення маркетингової підтримки інновацій та управління створюваної інтелектуальною власністю, організацію інвестування інновацій та подолання опору змінам з боку персоналу. Все це вимагає формування науково-методологічного і теоретичного обґрунтування і розвитку адекватного інструментарію. Недооцінка особливостей інноваційної діяльності та недостатній розвиток теорії та методології всфері послуг

призводять до істотного зниження ефективності і результативності інновацій, що нерідко позначається на конкурентоспроможності організації.[5,8, 9, 10, 11,12,13]

Інноваційна діяльність як самостійний вид діяльності, має такі особливості:

1. У ході реалізації інновацій відбувається зміна об'єкта управління: змінюється специфіка продукту, предмети і знаряддя праці, технологія.

2. Управління інноваційною діяльністю, на відміну від традиційного управління організацією, характеризується високою нестабільністю і мінливістю всіх елементів системи управління і високим ризиком.

3. Управління інноваціями нерідко мотивується зовнішніми економічними факторами. При цьому досить часто інноваційні проекти мають іміджеву або соціальну спрямованість. Традиційні фінансові підходи обґрунтування економічної ефективності інноваційних рішень не завжди адекватно враховують вплив інновацій на внутрішню і зовнішню середу організації, недооцінюється позитивний ефект інновацій.

4. Управління інноваціями передбачає не тільки організаційно-технічні аспекти, а й координацію діяльності.

Інноваційна діяльність підприємств сфери послуг нерозривно пов'язана з інноваційною стратегією, під якою розуміється сукупність генеральних цілей на довгострокову перспективу і способів їх досягнення з урахуванням внутрішніх особливостей підприємств і зовнішнього середовища.[5, 8, 9, 10, 11,12,13]

Воснові розробки інноваційної стратегії лежить ряд базових положень:

- вона являє собою безперервний процес;
- в даному процесі складно передбачити всі необхідні заходи для отримання бажаних результатів;

- реалізація розробленої стратегії може привести до альтернативних результатами, що спростовує або ставить під сумнів початкові стратегічні рішення.

Інноваційна стратегія діяльності підприємств сфери послуг передбачає певну цільову спрямованість, комплексність, альтернативність, безперервність і повинна забезпечувати:

- вибір цілей на основі попереднього аналізу їх взаємозалежності;
- відображення всіх стадій циклу отримання нових продуктів, нових технологій і інших нових об'єктів;
- відображення різних варіантів досягнення локальних і глобальних цілей;
- аналіз інноваційності цілей від моменту прийняття рішення про формування інноваційної стратегії на протязі діяльності організації, оскільки при формуванні інноваційної стратегії відсутня повністю або частково інформація про можливі результати розвитку сфери послуг.

Реалізація виділених напрямків, на нашу думку, створить умови для розширення ринку послуг, посилить конкурентні позиції і переваги підприємств сфери послуг. [12,13]

Сучасні світові тенденції розвитку економіки пов'язані, перш за все, з необхідністю імплементації цілей сталого розвитку в життя[30,31,33,36,37,39,40,45,46] та рухом суспільства у напрямку сестейневого розвитку. Саме інноваційні технології, що є більш економічно ефективнішими ніж традиційні, будуть визначати майбутній інноваційний потенціал країни[24,32,38,42,43,44,47,49,50,51,52,53,54,55,56] та формувати політику підприємств.

2. Методичні підходи до оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства

2.1 Методи діагностики платоспроможності та ліквідності

Інструментарій економічної діагностики досить різноманітний. Для прогнозування застосовується система методів, за допомогою яких аналізуються причинно-наслідкові параметри минулих тенденцій у діяльності підприємства і за результатами аналізу формуються зміни в перспективі соціально-економічного розвитку підприємства [25,26,27,28,29,34,35,41,48]. Методи прогнозування можна умовно поділили на *кількісні* і *якісні* (рис.2.1). [5, 8,10,14, 15,16]

Кількісні базуються на численних математичних процедурах, а якісні – на дослідженні наявного досвіду, знань та інтуїції. *Кількісні методи* використовуються у всіх сферах управлінської діяльності, у т.ч. для загального стратегічного та фінансового планування і т.ін. *Якісні методи* застосовуються тоді, коли розв'язання поставленого завдання параметричними методами неможливе.

До *якісних методів* належать: індивідуальні експертні оцінки – метод інтерв'ю, аналітичні доповідні записки, метод сценаріїв; колективні експертні оцінки – опитування, метод комісій, метод мозкових атак, метод синектики, метод Дельфі.

До *кількісних методів* належать: аналіз тимчасових рядів – аналіз циклічності, сезонності, екстраполяція трендів; кореляція трендів, регресивний аналіз; методи дослідження операцій, економіко-математичне моделювання та оптимальне програмування й ін. [5, 8,10,14, 15,16]

Слід також зазначити, що залежно від сфери застосування та умов у діагностиці факторів виробництва застосовують такі методи:

- нормативний – для прогнозування ефективності, термінів заміни проєктованого устаткування, можливостей насичення ринків збуту;

- параметричний – для складання середньострокових прогнозів корисного ефекту, можливої зміни ринків збуту аналізованої продукції;



Рис.2.1 Основні методи економічної діагностики

- *Ін.дексний* – для прогнозування корисного ефекту, потужностей устаткування, видів укрупнених витрат ресурсів в цілому по підприємству;
- *оцінка технічних стратегій* – для формування вимог до розроблюваного виробу у вигляді набору цілей і визначення засобів, способів і шляхів, необхідних для досягнення поставлених цілей;
- *функціональний* – для проведення прогнозування можливості появи на даному ринку нових матеріальних носіїв даного виду корисного ефекту;

- *комбінований* – для всіх видів прогнозування корисного ефекту.

2.2 Методичні основи визначення вартості капіталу підприємства

Згідно із сучасними тенденціями в теорії і практиці фінансової діяльності вартість капіталу підприємства рекомендується розраховувати на основі використання так званої моделі середньозваженої вартості капіталу (*Weighted Average Cost of Capital = WACC*): [5, 8,10,14, 15,16]

$$WACC = K_{в.к} \frac{BK}{K} + K_{н.к} \frac{ПК}{K}, \quad (2.1)$$

де $K_{в.к}$ – очікувана ставка вартості власного капіталу; $K_{н.к}$ – очікувана ставка вартості позичкового капіталу; K – сума капіталу підприємства; BK – сума власного капіталу; $ПК$ – сума позичкового капіталу.

Позичковий капітал можна поділити на короткострокові та довгострокові банківські позички, комерційні позички, облігаційні позички та ін.[5, 8,10,14, 15,16]

За наявності відповідних розрахункових даних ставка вартості позичкового капіталу може обчислюватися за методом внутрішньої норми прибутковості (*IRR*).

Можливі два варіанти вирішення цієї *проблеми*:

- згадані складові позичкового капіталу *не враховуються* при визначенні *WACC*, тобто в процесі розрахунків загальна сума капіталу зменшується на ці позиції;
- *урахування* зазначених позицій на рівні з іншими фінансовими зобов'язаннями, при цьому застосовується нульова ставка залучення цієї частки капіталу.

На практиці при розрахунку вартості залучення позичкового капіталу слід урахувати податковий фактор. Якщо S – податковий мультиплікатор, а проценти за користування позичками відносяться на валові витрати підприємства, то модель визначення середньозваженої вартості капіталу можна уявити в такому вигляді:

$$WACC_s = K_{вк} \cdot \frac{BK}{K} + (1 - S) \cdot K_{нк} \cdot \frac{ПК}{K}. \quad (2.2)$$

де PK – сума позичкового капіталу.

Серед можливих способів розрахунку очікуваної ставки вартості власного капіталу можна розглядати такі: [5, 8,10,14, 15,16]

1) *модель оцінки капітальних активів (CAPM)*, за якої слід скористатися інформацією щодо значення β -коефіцієнта, безризикової процентної ставки та середньої дохідності на ринку;

2) *суб'єктивна оцінка*: проценти за довгостроковими облігаціями або депозитними вкладками плюс надбавка за специфічні ризики, характерні для даного підприємства (галузі);

3) використання *показника, оберненого до відношення ринкового курсу до чистого прибутку на одну акцію (price earnings ratio, PER)* (наприклад, якщо $PER = 5/1$, то $K_{ек} = 1/PER = 1/5 = 0,2$, або 20 %);

4) *модель приросту дивідендів (модель Гордона)*, згідно з якою ціна залучення власного капіталу визначається як відношення прогнозованої суми дивідендів на наступний рік ($D1$) до курсу акцій (KA), скоригованого на величину приросту дивідендів (g):

$$K_{ек} = \frac{D1}{KA} + g. \quad (2.4)$$

Існує інша модель, завдяки якій можна більшою мірою врахувати ризик в обґрунтуванні ставки дисконтування. Це модель визначення ціни капітальних активів (*Capital Asset Pricing Model – CAPM*). Основний принцип *CAPM* застосовується в інвестиційному аналізі, оскільки ця модель являє собою метод оцінювання, скоригованого на фактор ризику вартості капіталу фірми, необхідної для реалізації проекту. Відповідно до моделі *CAPM* очікувана норма прибутковості акції компанії (ціна акціонерного капіталу) розраховується як сума вільної від ризику норми прибутковості та відповідної ризикової премії, що визначається ринком: [5, 8,10,14, 15,16]

$$k_s = k_{rf} + \left(k_m - k_{rf} \right) \cdot \beta_s, \quad (2.5)$$

де k_{rf} – безризикова ставка; k_m – середньоринкова дохідність

акцій; β_s – рівень систематичного ризику проекту.

Коефіцієнт β є оцінкою систематичного ринкового ризику. Чим вищий коефіцієнт, тим вищий і систематичний ризик. За акціями він коливається від 0,5 до 1,5. Коефіцієнт β звичайної акції вказує, на скільки відсотків наближено зросте (знизиться) норма прибутку акції, якщо норма прибутку ринку зросте (знизиться) на 1 %. Тобто це означає, що коефіцієнт β певної акції показує, якою мірою норма прибутку акції реагує на зміни, які відбуваються на ринку в цілому.[5, 8,10,14, 15,16]

2.3 Сутність, необхідність, особливості оцінки вартості бізнесу

Вартість бізнесу – це вартість діючого підприємства або вартість 100% корпоративних прав у діловому підприємстві. *Необхідність* оцінки вартості підприємства виникає в основному в таких випадках:[5, 8,10,14, 15,16]

1) під час *інвестиційного аналізу* в ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів у те чи інше підприємство, у т.ч. при здійсненні операцій M&A (поглинання і злиття);

2) у ході *реорганізації підприємства* (мета оцінки – визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, а також для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав);

3) у разі *банкрутства та ліквідації підприємства* (оцінка проводиться з метою визначення вартості ліквідаційної маси);

4) у разі *продажу підприємства* як цілісного майнового комплексу (мета оцінки – визначення реальної ціни продажу майна);

5) у разі *застави майна* та при визначенні *кредитоспроможності підприємства* (мета оцінки – визначити реальну вартість кредитного забезпечення);

6) у процесі *санаційного аудиту* при визначенні санаційної спроможності (оцінка вартості майна проводиться з метою розрахунку ефективності санації);

7) під час *приватизації державних підприємств* (метою оцінки є

визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації);

8) при визначенні податку на майно, асоційоване з бізнесом – виконується згідно із законодавством, якщо цей податок включено до податкового кодексу окремо від податку на землю.

У широкому розумінні предмет оцінки бізнесу розуміється двояко. *Перше* його розуміння зводиться до традиційного в нашій країні розуміння оцінки бізнесу як оцінки підприємства, що є юридичною особою. Для цього розуміння характерне ототожнення оцінки бізнесу фірм з оцінкою їх майна. *Друге* – найбільш поширене в країнах з ринковою економікою – розуміння оцінки бізнесу полягає в тому, щоб з'ясувати, скільки коштують не фірми, що заробляють ті або інші доходи, а права власності, технології, конкурентні переваги і активи, матеріальні і нематеріальні, які дають можливість заробляти в доходи.[5, 8,10,14, 15,16]

При оцінці бізнесу, залежно від передбачуваного використання результатів і об'єкту оцінки розрізняються такі види оцінних вартостей:

- *вартість відтворення* (відновна вартість) – сукупність витрат, потрібних на відтворення копії об'єкту з тих же або інших аналогічних матеріалів, розрахована в поточних цінах;

- *вартість заміщення* – поточна вартість нового об'єкту, що є за своїми характеристиками найбільш близьким аналогом оцінюваного об'єкту.

- *вартість залишкового заміщення* – мінімальні сукупні витрати (у поточних цінах), необхідні для заміни даного об'єкту аналогічним іншим об'єктом, не гіршим порівняно з тим, що розглядається, але не у всьому, а лише в частині його функціональних, конструктивних і експлуатаційних характеристик, що залишилися;

- *страхова вартість* – визначається на підставі розглянутих вище вартостей за вирахуванням вартості тих елементів, виключення яких обумовлене договором страхування;

- *інвестиційна вартість* (у користуванні) – вартість власності для конкретного інвестора або групи інвесторів за певної мети інвестування.

Відмінність між інвестиційною вартістю і повною відновною вартістю (характеризує розмір капітальних вкладень. [5, 8,10,14, 15,16]

Оцінка *бізнесу діючого підприємства* дещо відрізняється від оцінки підприємства як майнового комплексу. Ця відмінність пов'язана з тим, що бізнес є поняттям більш широким, ніж майновий комплекс. Оцінка бізнесу містить у собі визначення вартості пасивів і активів компанії: нерухомого майна, машин і устаткування, складських запасів, фінансових вкладень, нематеріальних активів. Крім того, оцінюється ефективність роботи компанії, її минулі, справжні й майбутні доходи, перспективи розвитку й конкурентне середовище на даному ринку. У результаті такого комплексного підходу визначається реальна вартість бізнесу і його здатність давати прибуток.

Для розуміння сутності методичних підходів до оцінки вартості підприємства та оптимізації їх застосування звернемося до класичної схеми А. Раппапорта, яка характеризує структурно-логічні взаємозв'язки між окремими компонентами вартості (рис.2.2).[5, 8,10,14, 15,16]

Для підвищення вартості бізнесу, зокрема, необхідно: [5, 8,10,14, 15,16]

- сформулювати довготривалі цілі бізнесу, уміти розробляти й реалізовувати стратегію їх досягнення;
- удосконалювати систему бухгалтерського обліку і управління фінансами;
- оптимізувати корпоративну структуру (структуру володіння і контролю) і оподаткування;
- удосконалити процедури корпоративного управління і захисту прав інвесторів, тобто в компанії має бути ефективна система ухвалення рішень, а інвестори повинні мати можливість перевіряти роботу менеджменту і впливати на неї;
- створити сприятливий імідж компанії і торговельну марку;
- забезпечувати ліквідність коштовних паперів компанії і розширення доступу до фінансування й інвестицій;

- впроваджувати технологічні новинки.

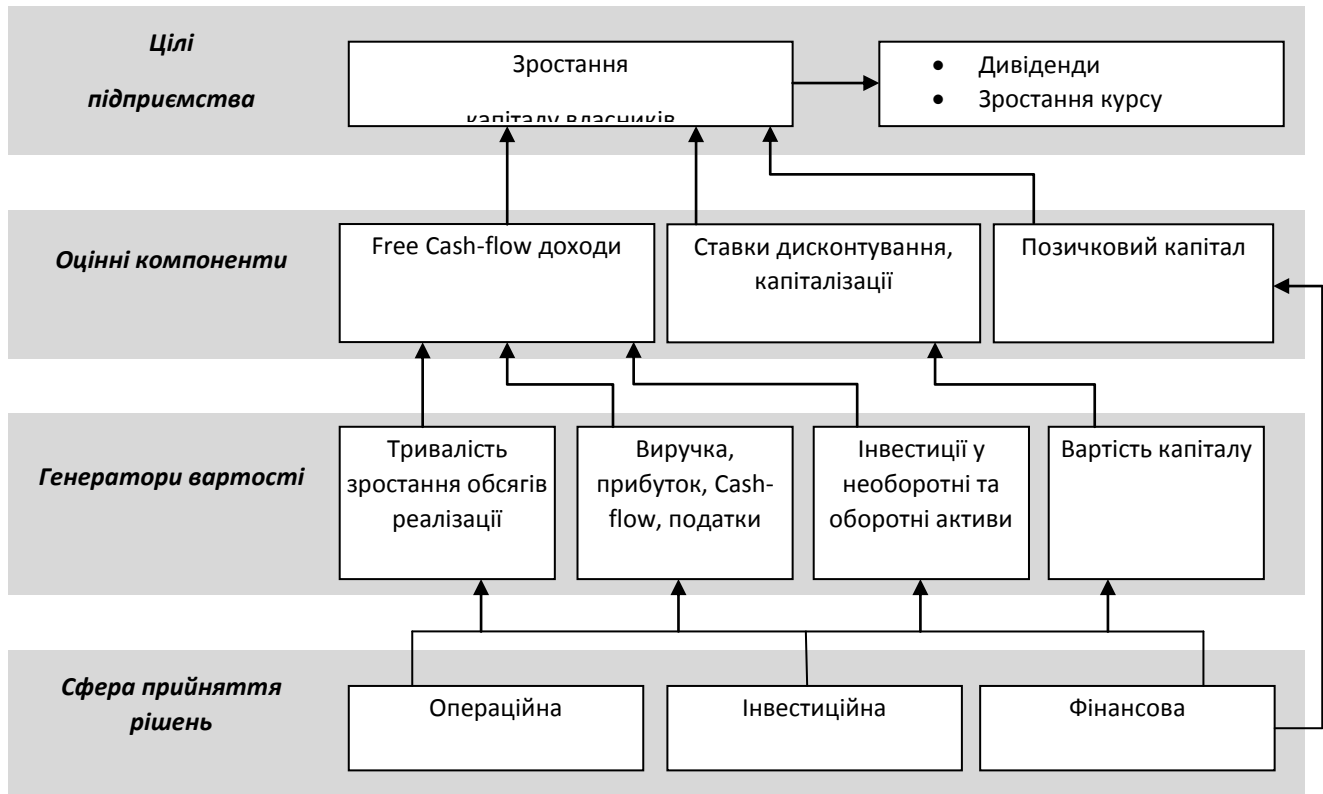


Рис. 2.2 Механізм генерування вартості підприємства (Rapraort, 1986)

Таблиця.2.1. Класифікація цілей оцінювання бізнесу

Суб'єкт оцінювання	Цілі оцінювання
Підприємство як юридична особа	<ul style="list-style-type: none"> · забезпечення економічної безпеки · розроблення планів розвитку підприємства · випуск акцій · оцінювання ефективності менеджменту
Власник	<ul style="list-style-type: none"> · вибір варіанта розпорядження власністю · складання консолідованих та роздільних балансів при реструктуризації · обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства та його частки · встановлення розміру виручки при ліквідації підприємства
Кредитні установи	<ul style="list-style-type: none"> · перевірка фінансової спроможності позичальника · визначення розміру позики, що видається під заставу
Страхові компанії	<ul style="list-style-type: none"> · встановлення розміру страхового внеску · визначення розміру страхових виплат
Фондові біржі	<ul style="list-style-type: none"> · розрахунок кон'юнктурних характеристик · перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів
Інвестори	<ul style="list-style-type: none"> · перевірка доцільності інвестиційних вкладень · визначення допустимої ціни покупки підприємства з метою включення його в інвестиційний проект
Державні органи	<ul style="list-style-type: none"> · визначення оподаткованої бази при оподаткуванні

	<ul style="list-style-type: none"> · встановлення доходу від примусової ліквідації через процедуру банкрутства · оцінювання для судових цілей
--	---

2.3. Методи оцінки вартості підприємства

Виділяють такі основні **методи оцінки вартості бізнесу**: [5, 8,10,14, 15,16]

1. **Доходний**(результатний) – заснований на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом.

2. **Порівняльний**(ринковий) підхід – заснований на тому, що аналогічні підприємства повинні продаватися за подібними цінами.

3. **Майновий**(витратний) підхід з погляду акумуляції активів – заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається вартістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань.

Вибір методів за вказаними підходами залежить вже не тільки від виду об'єкта та зовнішніх умов, але й від особливостей оцінки бізнесу залежно від цілей. При обґрунтуванні вибору необхідних методів для оцінки бізнесу необхідно враховувати переваги та недоліки, які містить у собі кожен підхід і метод (табл. 2.2).

Таблиця 2.2. Переваги та недоліки підходів до оцінки вартості бізнесу

Підхід	Переваги	Недоліки
1. Доходний (результатний)	<ul style="list-style-type: none"> - ураховує майбутні очікування - ураховує ринковий аспект (через ставку дисконту) - ураховує економічне старіння 	<ul style="list-style-type: none"> - труднощі прогнозування - результати мають імовірнісний характер
2. Порівняльний (ринковий)	<ul style="list-style-type: none"> - цілком ринковий метод - відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції, практику угод 	<ul style="list-style-type: none"> - заснований на минулому без урахування майбутніх очікувань; - вимагає значних виправлень; - труднощі зі збиранням необхідної інформації
3. Майновий (витратний)	<ul style="list-style-type: none"> - ґрунтується на реально існуючих активах - єдино можливий для деяких видів підприємств 	<ul style="list-style-type: none"> - не враховує вартість деяких нематеріальних активів; - не враховує майбутні очікування; - не враховує ефективність використання

Методи дохідного (результативного) підходу. *Дохідний підхід* базується на визначенні вартості об'єкта оцінки на основі поточної вартості очікуваних доходів від володіння цим об'єктом. [5, 8,10,14, 15,16]

- 1) методи, засновані на *прогнозах грошових потоків*;
- 2) методи, засновані на «*надприбутку*» (урахуванні надлишкового доходу).

Метод мультиплікативної капіталізації – різновид методу капіталізації чистого доходу, за яким поточна вартість бізнесу визначається шляхом застосування до потоку доходу не норми капіталізації, а відповідного мультиплікатора, що є зразком сумісного застосування результатного та порівняльного підходів. [5, 8,10,14, 15,16]

Метод Едвардса-Белла-Ольсона (ЕВО – Edwards-Bell-Ohlson valuation model), за яким вартість бізнесу визначається співвідношенням активів та прибутку, який перевищує звичайну віддачу даного виду активів. Він заснований на побудові грошових потоків для власного капіталу підприємства з урахуванням його рентабельності та вартості. [5, 8,10,14, 15,16] Залежно від періоду, для якого здійснюється розрахунок базового фінансового показника (на конкретну дату або за певний відрізок часу), цінові мультиплікатори поділяються на: [5, 8,10,14, 15,16]

- інтервальні (базові показники визначаються за період);
- одномоментні (показники визначаються на дату аналізу або оцінки).

До *інтервальних мультиплікаторів* належать співвідношення:

- ціна / прибуток;
- ціна / грошовий потік;
- ціна / дивідендні виплати;
- ціна / виручка від реалізації.

Одномоментними мультиплікаторами вважаються співвідношення:

- ціна / балансова вартість активів;
- ціна / чиста вартість активів.

Наведемо порівняння існуючих дохідних (результативних) методів

оцінки бізнесу (табл. 2.3).

Таблиця 2.3. Доходний (результатний) підхід до оцінки вартості бізнесу

Метод	Умови застосування	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Капіталізація чистого доходу	Незмінний потік доходу	Відображає майбутній дохід; простота та гнучкість при відображенні умов продажу	Оцінка містить елементи суб'єктивного підходу	Купівля-продаж, обґрунтування інвестиційних проектів
Мультиплікатор на капіталізація	Дохід постійний, діяльність незмінна. Мультиплікатор має достатнє обґрунтування	Простота застосування та забезпеченість інформацією	Неможливість оцінки збиткового бізнесу	Визначення застави, розміру податку, страхової суми
Капіталізація дивідендів	Акції котируються на ринку, аналогом приймається відкритий бізнес, наявність аналога – ВАТ	Відображає майбутній дохід; вихідні дані у відкритому доступі	Оцінка містить елементи суб'єктивного підходу	Купівля-продаж, обґрунтування інвестиційних проектів
Дисконтування грошового потоку	Для будь-якого бізнесу	Універсальний метод, що дозволяє врахувати потенціал розвитку	Оцінка містить елементи суб'єктивного підходу до визначення грошового потоку та коефіцієнта дисконтування	Будь-яка оцінка бізнесу або окремих його складових
Капіталізація надлишкового доходу	Бізнес має такі приєднані елементи, як гудвіл, відома торгова марка, знак, або надлишковий дохід є наслідком отримання певного контракту і нестійкий	Відображає майбутній дохід з урахуванням приєднаних нематеріальних об'єктів	Лише для бізнесу, який дає надлишкові прибутки	Будь-яка оцінка вказаного бізнесу або окремих приєднаних нематеріальних об'єктів
Метод економічної доданої вартості	Змінність потоків доданої вартості та наявність витрат на майбутній розвиток	Відображає майбутній дохід від нематеріальних об'єктів	Заснований на спрощених моделях бізнес-процесу	Бізнес у розвитку
Метод Едвардса-Белла-Ольсона	Наявність та зменшення надприбутку	Відображає тенденції зменшення надприбутку	Не придатний для інших випадків отримання доходу	Бізнес на стадії максимуму надприбутку

Порівняємо їх у табл.2.4.

Таблиця 2.4 Мультиплікатори оцінки вартості бізнесу

Мультиплікатор	Призначення	Основна вимога
<i>Інтервальні мультиплікатори</i>		
Ціна / Прибуток	Відтворює зв'язок вартості бізнесу з фінансовими результатами його діяльності. За базу розрахунку можуть прийматися як сума чистого чи	Повна відповідність видів прибутку та методів їх

	валового прибутку, так і їх середньорічні величини. Для дрібних підприємств, що використовують різні системи оподаткування, застосовують прибуток до оподаткування. Для великих – приймається чистий прибуток як показник прибутку.	бухгалтерського обліку
Ціна / Грошовий потік	Характеризує зв'язок вартості бізнесу з розміром грошового потоку, генерованого ним. Перевага цього мультиплікатора перед попереднім у тому, що він забезпечує більш достовірні результати під час оцінки підприємств, в активах яких переважає нерухомість, збиткових підприємств або таких об'єктів, що мають низький дохід порівняно з річною сумою амортизації	Відповідність методів бухгалтерського обліку принципам визначення грошового потоку
Ціна / Виторг від реалізації (операційної діяльності) Ціна / натуральний обсяг виробництва	Характеризує залежність вартості бізнесу від обсягу реалізації або виробництва, кількості устаткування, виробничої площі. Даний мультиплікатор не залежить від методів бухгалтерського обліку та має універсальний характер. Застосовується для оцінки підприємств сфери послуг або для перевірки об'єктивності результатів, отриманих за допомогою інших способів, не потребує проведення складних коригувань	Точність обліку фінансових результатів від комерційної діяльності. Обґрунтування залежності вартості бізнесу від обраного показника
Ціна / Дивіденди	Описує зв'язок вартості бізнесу та суми дивідендів, виплачених чи потенційних. Як знаменник виступають фактичні дивідендні виплати або потенційні (типові виплати для аналогів). Розрахунки за даним мультиплікатором доцільні, якщо дивіденди виплачуються стабільно або цьому є обґрунтування	Повна відповідність організаційно-правової форми бізнесу та схожість дивідендної політики компаній
<i>Одномоментні мультиплікатори</i>		
Ціна / Балансова вартість активів	Описує зв'язок вартості бізнесу та балансової (або скоригованої) вартості компаній-аналогів (або проектів). Сфера застосування – оцінка холдингових компаній, швидка реалізація великих пакетів акцій	Ресурсна природа оцінюваного бізнесу
Ціна / Чиста вартість активів	Характеризує залежність вартості бізнесу від суми його чистих активів. У процесі визначення даного мультиплікатора особливо важливими є значення рентабельності продажу, структура капіталу та активів, ліквідність та інші фінансово-економічні показники (сфера застосування – оцінка підприємств, що мають значні вкладення у власність (нерухомість, цінні папери, обладнання), або основною діяльністю яких є збереження, купівля та продаж такої власності)	Об'єкт має значні інвестиції в майно. Основна діяльність компанії – купівля та перепродаж майна. Внесок у вартість бізнесу персоналу підприємства є незначним

Наведемо деякі методи порівнянного підходу до оцінки вартості бізнесу (табл.2.5).

Майнові (витратні) методи оцінки вартості бізнесу. *Майновий підхід* до оцінки вартості бізнесу заснований на визначенні суми витрат ресурсів на його відтворення або заміщення з урахуванням факторів фізичного та морального зносу. (табл.2.6).

Таблиця 2.5. Порівняльний підхід до оцінки вартості бізнесу

Метод	Умови застосування	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Галузевих коефіцієнтів	Наявність даних по галузі, потребує	Можливість використання	Залежить від індивідуальної	Купівля-продаж бізнесу

(правило "золотої перетину")	перевірки іншим методом	математичної статистики та моделювання за допомогою облікової техніки	стратегії бізнесу	
Угод (порівняння продажів)	Наявність даних по галузі та репрезентативної вибірки продажу аналогів	Можливість використання методів математичної статистики та моделювання за допомогою облікової техніки	Дуже трудомісткий, потребує інформації, яка не завжди доступна, діє лише в умовах розвинутого ринку	Купівля-продаж бізнесу або контрольного пакету акцій
Ринку капіталу	Наявність даних по ринку капіталу	Простота застосування	Діє лише в умовах розвинутого ринку капіталу	Купівля-продаж неконтрольних пакетів акцій
Мультиплікаторів	Використання разом з іншими методами	Достовірність оцінки великого бізнесу	Низька достовірність результатів оцінки закритого акціонерного бізнесу	Купівля-продаж, перевірка результатів, отриманих іншими методами

Таблиця 2.6. Витратний (майновий) підхід до оцінки вартості бізнесу

Метод	Умови застосування	Переваги	Недоліки	Сфери застосування
Чистої балансової вартості	Наявність інформації, низькі темпи інфляції	Простий застосуванні	Не відображає прибутковості бізнесу, оцінка не завжди відповідає ринковій вартості	Оцінка нового та збиткового бізнесу, перерозподіл бізнесу
Скоригованої балансової вартості	Наявність інформації	Простий застосуванні, урахує темпи інфляції, діє в умовах невизначеності ринку	Не відображає прибутковості бізнесу, оцінка не завжди відповідає ринковій вартості. Складний в умовах недостатньої інформації, потребує індивідуальної оцінки об'єктів	Оцінка залишкових активів, забезпечення застави, іпотечного кредитування, страхування майна, оцінка збиткового бізнесу
Чистої ринкової вартості активів	Наявність інформації, низькі темпи інфляції	Відображає ринкову ціну активів бізнесу з невеликою долею НЛ	Не відображає прибутковості бізнесу, не враховує вартості нематеріальних об'єктів, не прийнятих на баланс	Оцінка нового та збиткового бізнесу, бізнесу із значною часткою нерухомістю (готелі, склади, офіси)
Вартості заміщення	Наявність інформації, низькі темпи інфляції	Простий застосуванні	Не відображає прибутковості бізнесу, не враховує вартості нематеріальних об'єктів, не прийнятих на баланс	Оцінка залишкових активів, забезпечення застави, іпотечного кредитування, страхування майна, оцінка збиткового бізнесу
Відбудовної вартості	Наявність інформації, низькі темпи інфляції	Відображає ринкову ціну активів, урахує вартість НА	Не відображає прибутковості бізнесу та потенціалу його розвитку	Оцінка залишкових активів, забезпечення застави, іпотечного кредитування, страхування майна, оцінка збиткового бізнесу
Ліквідаційної вартості	Прискорена або примусова ліквідація	Простий застосуванні	Не враховує економічних інтересів власника	Термінова ліквідація бізнесу, продаж майна, погашення зобов'язань

3. Оцінка платоспроможності та ліквідності «АВТ Баварія»

3.1 Господарсько-фінансовий аналіз

У ринкових умовах основним завданням будь-якої господарської організації є прибуткове ведення справи, тобто отримання істотного прибутку. Склад можливих фінансових ресурсів організації включає ресурси:

а) утворені за рахунок власних і прирівняних до них коштів (прибуток від основної діяльності, прибуток від реалізації майна, стійкі пасиви, цільові надходження, пайові та інші внески трудового колективу та ін.);

б) мобілізуються на фінансовому ринку (продаж власних цінних паперів, дивіденди і відсотки з цінних паперів інших емітентів, кредит);

в) надходять у порядку перерозподілу (страхові відшкодування, бюджетні субсидії).

Горизонтальний та вертикальний аналізи

Горизонтальний аналіз активу бухгалтерського обліку за 2017 рік наведено в таблиці 3.1 додаток А.

Горизонтальний аналіз пасиву бухгалтерського обліку за 2017 рік наведено в таблиці 3.2. додаток Б.

Горизонтальний аналіз полягає в порівнянні кожної балансової статті з попереднім періодом. Причому, кожна балансова стаття попереднього періоду береться за 100%. А ця ж стаття розглянутого періоду відповідно до попереднім періодом показує зміну даного показника.

Горизонтальний аналіз активу бухгалтерського обліку за 2018 рік наведено в таблиці 3.3., додаток В

Горизонтальний аналіз пасиву бухгалтерського обліку за 2018 рік наведено в таблиці 3.4., додаток Г

Вертикальний аналіз активу бухгалтерського обліку за 2017 рік наведено в таблиці 3.5., додаток Д

Вертикальний аналіз пасиву бухгалтерського обліку за 2018 рік наведено в таблиці 3.6. додаток Е

З наведеного вертикально аналізу видно, його мета полягає у визначенні питомої ваги окремих статей у підсумку балансу й оцінці його коливань.

Вертикальний аналіз активу бухгалтерського обліку за 2018 рік наведено в таблиці 2.7. додаток Ж

Вертикальний аналіз пасиву бухгалтерського обліку за 2018 рік наведено в таблиці 3.8.додаток З

Тепер проаналізуємо статті балансів як за 2017 рік, так і за 2018 рік за допомогою вертикального і горизонтального аналізу балансів.

За 2017 р

У статті «Запаси», збільшилася з 310288 тис. грн. до 1040028 тис. грн., що склало 729 740 тис. грн., або 235,18%. При цьому частка статті в балансі збільшилася з 8,67% до 14,65%, тобто на 5,98%.

Стаття «Дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати)» збільшилася з 756045 тис. грн. до 1240745 тис. грн., що склало 484 700 тис. грн., або 64,11%. При цьому частка статті в балансі зменшилася з 21,12% до 17,47%, тобто на 3,65%.

У тому числі стаття «Покупці і замовники» збільшилася з 394985 тис. грн. до 757928 тис. грн., що склало 362 943 тис. грн., або 91,89%. При цьому частка статті в балансі зменшилася з 11,04% до 10,67%, тобто на 0,36%.

Стаття «Короткострокові фінансові вкладення» збільшилася з 1884409 крб. до 4195118 тис. грн., що склало 2310709 тис. грн., або 122,62% При цьому частка статті у валюті балансу збільшилася з 52,65% до 59,08%, що склало 6,43%.

Стаття «Грошові кошти» збільшилася з 34849 тис. грн. до 47985 тис. грн., що склало 13136 тис.грн. або 37,69%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 0,97% до 0,68%, тобто на 0,30%.

Розділ II збільшився з 3002274 тис. грн. до 6543286 тис. грн., що склало 3541012 тис. грн. або 117,94%. При цьому частка статті у валюті балансу збільшилася з 83,88% до 92,15%, що склало 8,27%.

У статті «Статутний капітал» ніяких змін не відбулося, становить 227 тис.грн. Частка статті у валюті балансу також залишилася незмінною - 0%.

Стаття «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» збільшилася з 384288 тис. Грн. до 547804 тис. грн., що склало 163 516 тис.грн., або 42,55%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 10,74% до 7,71%, тобто на 3,02%.

Розділ III збільшився з 468 643 тис. Грн. до 632080 тис. грн., що склало 163437 тис. грн., або 34,87%. При цьому частка розділу в валюті балансу зменшилася з 13,09% до 8,90%, що склало 4,19%.

Стаття «Позики і кредити» збільшилася з 2401538 крб. до 3793826 тис. грн., що склало 1392288 тис. грн. або 57,97% При цьому частка статті у валюті балансу зросла з 67,10% до 53,43%, тобто на 13,67%.

Стаття «Кредиторська заборгованість» зросла з 96606 тис. Грн. до 203455 тис. грн., що склало 106849 тис. грн., або 110,60%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 2,70% до 2,87%, тобто на 0,17%.

В тому числі:

Стаття «Постачальники і підрядчики» збільшилася з 35829 тис. Грн. до 85771 тис.грн., що склало 49942 тис. грн., або 139,39%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 1,00 до 1,21%, тобто на 0,21%.

Стаття «Заборгованість з податків і зборів» збільшилася з 16818 тис. Грн. до 20896 тис. грн., що склало 4078 тис. грн., або 24,25%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 0,47% до 0,29%, тобто на 0,18%.

Стаття «Інші кредитори» збільшилася з 31972 тис. Грн. до 79507 тис. грн., що склало 47535 тис. грн., або 148,68%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 0,89% до 1,12%, тобто на 0,23%.

Розділ V збільшився з 702 608 тис. Грн. до 2664061 тис. грн., що склало 1961453 тис. грн., або 30,28%. При цьому частка розділу в валюті балансу зменшилася з 19,63% до 37,52%, що склало 17,89%.

За 2018 р

Стаття Нематеріальні активи зменшилася з 253 тис. Грн. до 225 тис. грн., що склало 28 тис. грн. або 11,07%. При цьому, частка статті в балансі залишилася незмінною, тобто 0,0%

Стаття «Запаси», в тому числі стаття «Витрати майбутніх періодів» зменшилася з 1040028 тис. Грн. до 436877 тис. грн., що склало 603 151 тис. грн., або 57,99%. При цьому, частка статті в балансі зменшилася з 14,65% на 7,09%, тобто на 7,55%.

Стаття «Дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати)», в тому числі стаття «Покупці і замовники» збільшилася з 757928 тис.грн. до 226 778 тис.грн., що склало 531 150 тис.грн., або 70,08%. При цьому, частка статті в балансі зменшилася з 10,67% на 3,68%, тобто на 6,99%.

Стаття «Грошові кошти» зменшилася з 47985 тис. Грн. до 31716 тис. грн., що склало 16269 тис. грн. або 33,90%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 0,68% до 0,52%, тобто на 0,16%.

Розділ II зменшився з 6543286 тис. Грн. до 5709076 тис. грн., що склало 834 210 тис. грн. або 12,75%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 92,15% до 92,71%, тобто на 0,56% ..

У статті «Статутний капітал» ніяких змін не відбулося, вона становить 227 тис.грн. Частка статті у валюті балансу не змінилася.

Стаття «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» збільшилася з 547804 тис. Грн. до 728264 тис. грн., що склало 180 460 тис.грн., або 32,94%. При цьому частка статті у валюті балансу зменшилася з 7,71% до 11,83%, тобто на 4,11%.

Розділ III збільшився з 632 080 тис. Грн. до 812540, що склало 180 460 тис. грн., або 28,55%. При цьому частка розділу в валюті балансу зменшилася з 8,90% до 13,20%, що склало 4,29%.

Стаття «Позики і кредити» зросла з 2395141 тис. Грн. до 2448632 тис. грн., що склало 53491 тис. грн. або 2,23%. При цьому частка статті у валюті балансу збільшилася з 33,73% до 39,77%, тобто на 6,03%.

В тому числі:

Стаття «Постачальники і підрядчики» збільшилася з 85771 тис. Грн. до 116 880 тис.грн., що склало 31109 тис. грн., або 36,27%. При цьому, частка статті у валюті балансу зросла з 1,21% до 1,90%, що склало 0,69%.

Стаття «Заборгованість перед персоналом організації» збільшилася з 14192 тис. Грн. до 15182 тис.грн., що склало 990 тис. грн., або 6,98%. При цьому, частка статті у валюті балансу зросла з 0,20% до 0,25%, що склало 0,05%.

Стаття «Заборгованість з податків і зборів» зменшилася з 20896 тис. Грн. до 15353 тис. грн., що склало 5543 тис. грн., або 26,53%. При цьому, частка статті у валюті балансу зменшилася з 0,29% до 0,25%, тобто на 0,04%.

Стаття «Інші кредитори» зменшилася з 79507 тис. Грн. до 52985 тис. грн., що склало 26522 тис. грн., або 33,36%. При цьому, частка статті у валюті балансу зменшилася з 1,12% до 0,86%, тобто на 0,26%.

Розділ V зменшилася з 2664061 тис. Грн. до 2652618 тис. грн., що склало 11443 тис. грн., або 0,43%. При цьому, частка статті у валюті балансу зменшилася з 37,52% до 43,08%, тобто на 5,56%.

3.2 Оцінка платоспроможності та ліквідності підприємства

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми партнерами, а також перед державою. Платоспроможність безпосередньо впливає на форми і умови здійснення комерційних угод, в тому числі на можливість отримання кредитів і позик.

Ліквідність визначається здатністю підприємства швидко і з мінімальним рівнем фінансових втрат перетворити свої активи (майно) у грошові кошти. Вона характеризується наявністю у нього ліквідних коштів у формі залишку грошей в касі, грошові кошти на рахунках в банках і легко реалізованих елементів оборотних активів (наприклад, короткострокових цінних паперів).

Аналіз ліквідності балансу.

Аналіз ліквідності балансу за 2016 наведені в таблиці 3.9

Таблиця 3.9 - Аналіз ліквідності балансу (данні за 2016 г)

Активи		Пасиви
$A1 = 34849 + 1884409 = 1919258$		$P1 = 96606$
$A2 = 756045$		$P2 = 702608$
$A3 = 310288$		$P3 = 2407927$
$A4 = 576904$		$P4 = 468643$

Оскільки $A1 + A2 > P2$, можна зробити висновок, що підприємство має поточною ліквідністю, що свідчить про його платоспроможності на найближчий час (1 - 3 місяці).

А тому $A3 < P3$ - немає бази для прогнозу довгострокової платоспроможності.

Аналіз ліквідності балансу за 2017 наведені в таблиці 3.10

Таблиця 3.10 - Аналіз ліквідності балансу (дані за 2017 г)

Активи		Пасиви
$A1 = 47985 + 4195118 = 4243103$		$P1 = 203455$
$A2 = 1\,240\,745$		$P2 = 2\,664\,061$
$A3 = 1040028$		$P3 = 3804489$
$A4 = 557344$		$P4 = 632080$

Оскільки $A1 + A2 > P2$, можна зробити висновок, що підприємство має поточною ліквідністю, що свідчить про його платоспроможності на найближчий час (1 - 3 місяці).

А тому $A3 < P3$ - немає бази для прогнозу довгострокової платоспроможності.

Аналіз ліквідності балансу за 2018 наведені в таблиці 3.11

Таблиця 3.11 - Аналіз ліквідності балансу (дані за 2018 р)

Активи		Пасиви
$A1 = 31716 + 4347350 = 4379066$	=	$P1 = 202124$
$A2 = 886641$	>	$P2 = 2652618$
$A3 = 436877$	<	$P3 = 2692595$
$A4 = 448677$	<	$P4 = 812540$

Оскільки $A1 + A2 > P2$, можна зробити висновок, що підприємство має поточною ліквідністю, що свідчить про його платоспроможності на найближчий час (1 - 3 місяці).

А тому $A3 < P3$ - немає бази для прогнозу довгострокової платоспроможності.

Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності:

Рекомендований показник коефіцієнта загальної ліквідності становить 1-2.

Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності наведено в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12 - Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності

Рік	Расчет коэффициента	Вывод
2016	$(34849+1884409)/702608 = 2,73$	Полученный коэффициент, равный 2,73, не соответствует норме, следовательно у предприятия небольшой переизбыток оборотных средств для покрытия своих краткосрочных обязательств.
2017	$(47985+4195118)/2664061 = 1,59$	Полученный коэффициент = 1,59, что соответствует норме, следовательно, у предприятия достаточно оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств.
2018	$(31716+4347350)/2652618 = 1,65$	Полученный коэффициент = 1,65 что соответствует норме, следовательно, у предприятия достаточно оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Коефіцієнт термінової (проміжної) ліквідності:

Рекомендований показник коефіцієнта термінової ліквідності = 0,7 - 0,8.

Коефіцієнт термінової (проміжної) ліквідності наведено в таблиці 3.13

Таблиця 3.13 - Коефіцієнт термінової (проміжної) ліквідності

Год	Расчет коэффициента	Вывод
2016	$(394985+1884409+34849)/702608 = 3,2$	Полученный показатель = 3,2, что превышает рекомендуемый, следовательно, наиболее ликвидная часть оборотных средств намного превышает краткосрочные обязательства. Это свидетельствует не только о возможности своевременного проведения расчетов с дебиторами, но также о нерациональной структуре баланса.
2017	$(757928+4195118+47985)/2664061 = 1,88$	Полученный показатель = 1,88, что превышает рекомендуемый, следовательно, наиболее ликвидная часть оборотных средств намного превышает краткосрочные обязательства. Это свидетельствует не только о возможности своевременного проведения расчетов с дебиторами, но также о нерациональной структуре баланса.
2018	$(226778+4347350+31716)/2652618 = 1,74$	Полученный показатель = 1,74, что превышает рекомендуемый, следовательно, наиболее ликвидная часть оборотных средств намного превышает краткосрочные обязательства. Это

	свидетельствует не только о возможности своевременного проведения расчетов с дебиторами, но также о нерациональной структуре баланса.
--	---

Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності:

Рекомендований показник абсолютної ліквідності = 0,2 - 0,25.

Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності наведено в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14 - Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності

Год	Расчет коэффициента	Вывод
2016	$(34849+1884409+394985+310288)/702608 = 3,74$	Полученный коэффициент = 3,74, что превышает рекомендуемый показатель, следовательно предприятие может немедленно погасить более 30 % текущих обязательств.
2017	$(47985+4195118+757928+1040028)/2664061 = 2,27$	Полученный коэффициент = 2,27, что превышает рекомендуемый показатель, следовательно предприятие может немедленно погасить более 30 % текущих обязательств.
2018	$(31716+4347350+226778+436877)/2652618 = 1,90$	Полученный коэффициент = 1,90, что превышает рекомендуемый показатель, следовательно предприятие может немедленно погасить более 30 % текущих обязательств.

Чистый оборотный капитал наведено в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15 - Чистый оборотный капитал

Рік	Расчет (тис. грн.)	Вывод
2016	$002\,274 - 702\,608 = 2299666$	Величина оборотных активов превышает величину краткосрочных обязательств, следовательно, предприятие может погасить вовремя свои краткосрочные обязательства и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.

2017	$6543286 - 2664061 = 3879225$	Величина оборотных активов превышает величину краткосрочных обязательств, следовательно, предприятие может погасить вовремя свои краткосрочные обязательства и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.
2018	$5709076 - 2652618 = 3056458$	Величина оборотных активов превышает величину краткосрочных обязательств, следовательно, предприятие может погасить вовремя свои краткосрочные обязательства и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем.

Коефіцієнт власної платоспроможності (КСП) наведено в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16- Коефіцієнт власної платоспроможності (КСП)

Рік	Расчет (тыс. грн.)
2016	468643/3002274 = 0,16
2017	632080/6543286 = 0,10
2018	812540/5709076 = 0,14

3.3 Аналіз рентабельності підприємства

Економічна ефективність діяльності підприємства виражається показниками рентабельності (прибутковості), тобто коефіцієнти рентабельності показують, наскільки прибуткова діяльність підприємства. У загальному вигляді показник економічної ефективності виражається формулою:

$$E_e = (\text{економічний ефект (прибуток)}) / (\text{ресурси або витрати}) * 100\% \quad (3.1)$$

Слід розрізняти показники економічної та фінансової рентабельності.

Економічна рентабельність - параметр, обчислений виходячи з величини прогнозованої (потенційної) прибутку, відбитої в бізнес-плані.

Фінансова рентабельність - визначається на базі реального прибутку, включеної у фінансову (бухгалтерську) звітність підприємства.

Коефіцієнти рентабельності підприємства (%) наведено в таблиці 3.17

Таблиця 3.17 - Коефіцієнти рентабельності підприємства (%)

Наименование	Расчетная формула	Что характеризует	Расчет
1. Рентабельность реализации продукции 1.1. Рентабельность реализованной продукции (Ррп)	$R_{rp} = (\text{Пр} / \text{Срп}) * 100$ где: <u>Пр</u> – прибыль от реализации товаров; <u>Срп</u> – полная себестоимость реализации продукции (стр. 140 / стр. 020 ф. № 2)	Показывает, сколько прибыли от реализации продукции приходится на один рубль полных затрат	$R_{rp2007} = (237340/6758631)*100 = 3,5\%$ $R_{rp2008} = (278749/5274382)*100 = 5,3\%$
1.2. Рентабельность изделия (Ризд)	$R_{изд} = (\text{П} / \text{Срп}) * 100$ где: <u>П</u> – прибыль по калькуляции издержек на изделие или группу изделий; (стр. 029 / стр. 020 ф. № 2)	Показывает прибыль, приходящуюся на 1 рубль затрат на изделие (группу изделий)	$R_{изд2007} = (1371488/6758631)*100 = 20,3\%$ $R_{изд2008} = (1324903/5274382)*100 = 25,11\%$

2. Рентабельность производства (Рп)	$Рп = (БП / (ОСср + МПЗср)) * 100,$ <p>где: <u>БП</u> – бухгалтерская прибыль (общая прибыль до налогообложения); <u>ОСср</u> – средняя стоимость основных средств за расчетный период; <u>МПЗср</u> – средняя стоимость материально-производственных запасов за расчетный период. (стр. 140 ф. №2 / (стр. 120 б. + стр. 210 б))</p>	<p>Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль производственных ресурсов (материальных активов предприятия)</p>	$Рп2007 = (237340 / 390670 + 1040028) * 100 = 16,6;$ $Рп2008 = (278749 / 342822 + 436877) * 100 = 35,8 .$
3. Рентабельность активов (имущества) 3.1. Рентабельность совокупных активов (Ра)	$Ра = (БП / Аср) * 100,$ <p>где: <u>Аср</u> – средняя стоимость совокупных активов за расчетный период. (стр. 140 ф. № 2 / стр. 300 б.)</p>	<p>Отражает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль совокупных активов</p>	$Ра2007 = (237340 / 7100630) * 100 = 3,34;$ $Ра2008 = (278749 / 6157753) * 100 = 4,53.$
3.2. Рентабельность внеоборотных активов (Рвоа)	$Рвоа = (БП / ВОАср) * 100,$ <p>Где: <u>ВОАср</u> – среднегодовая стоимость внеоборотных активов. (стр. 140 ф. № 2 / стр. 190 б.)</p>	<p>Отражает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль внеоборотных А.</p>	$Рвоа2007 = (237340 / 557344) * 100 = 42,6$ $Рвоа2008 = (278749 / 448677) * 100 = 62,1$
3.3. Рентабельность оборотных активов (Роа)	$Роа = (БП / ОАср) * 100,$ <p>Где: <u>ОАср</u> – среднегодовая стоимость оборотных активов (стр. 140 ф. № 2 / стр. 290 б.)</p>	<p>Показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов.</p>	$Роа2007 = (237340 / 6543286) * 100 = 3,6;$ $Роа2008 = (278749 / 5709076) * 100 = 4,9.$

Прод. Таблиці 3.17

3.4. Рентабельность чистого оборотного капитала (Рчок)	$Рчок = (БП / ЧОКср) * 100,$ <p>Где: <u>ЧОКср</u> – средняя стоимость чистого оборотного капитала за расчетный период (стр. 140 ф. № 2 / ф. (8))</p>	<p>Показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль чистого оборотного капитала.</p>	$Рчок2007 = (237340 / 3879225) * 100 = 6,1;$ $Рчок2008 = (278749 / 3056458) * 100 = 9,1.$
4. Рентабельность собственного капитала (Рск)	$Рск = (ЧП / СКср) * 100,$ <p>Где: <u>ЧП</u> – чистая прибыль; <u>СКср</u> – среднегодовая стоимость собственного капитала. (стр. 190 ф. № 2 / стр. 490 б.)</p>	<p>Показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного</p>	$Рск2007 = (163516 / 632080) * 100 = 25,9;$ $Рск2008 = (180460 / 812540) * 100 = 22,2.$

		капитала.	
5. Рентабельность инвестиций (Ри)	$R_i = (ЧП / И_{ср}) * 100$, $I = СК + ДО$, Где: $I_{ср}$ – среднегодовая стоимость инвестиций. I – инвестиции; $ДО$ – долгосрочные обязательства.	Отражает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций, т.е. инвестированного капитала.	$R_{i2007} = (163516 / (632080 + 3804489)) * 100 = 3,7$; $R_{i2008} = (180460 / 812540 + 2692595) * 100 = 5,1$.
6. Рентабельность продаж (Рпродаж)	$R_{продаж} = (БП / ОП) * 100$, Где: $ОП$ – объем продаж. (стр. 140 ф. № 2 / стр. 010 ф. № 2)	Характеризует, сколько бухгалтерской прибыли приходится на рубль объема продаж.	$R_{продаж2007} = (237340 / 8130119) * 100 = 2,9$; $R_{продаж2008} = (278749 / 6599285) * 100 = 4,2$.

Рентабельність виробництва підвищилася $R_{п2017} = 3,5\%$, $R_{п2018} = 5,3\%$, що є доброю тенденцією, хоча збільшення рентабельності в розмірі 1,8% відображає поліпшення діяльності фірми.

Рентабельність виробу зросла: $R_{зд2017} = 20,3\%$; $R_{зд2018} = 25,11\%$. Це повинно добре позначитися на прибутку підприємства.

Рентабельність виробництва, значно зросла: $R_{п2017} = 16,6\%$; $R_{п2018} = 35,8\%$. Це говорить про те, що витрати на виробництво продукції зменшилися (в основному за рахунок зменшення запасів).

Рентабельність активів знизилася до 4,53%, тобто прибуток, що припадає на кожну гривню, активів збільшилася.

Рентабельність необоротних активів значно зросла до 62,1%. Таким чином, прибуток, одержуваний від використання необоротних активів, зросла, що є хорошим знаком.

Рентабельність оборотних активів підвищилася: $R_{оа2017} = 3,6\%$; $R_{оа2018} = 4,9\%$. Тобто прибуток, одержуваний від використання оборотних активів, збільшилася.

Рентабельність чистого оборотного капіталу зросла: $R_{чок2017} = 6,1\%$; $R_{чок2018} = 9,1\%$. Це говорить про те, що в обороті у підприємства стало більше вільних коштів, що позитивно впливає на ліквідність підприємства.

Рентабельність власного капіталу знизилася ($R_{ск2017} = 25,9$; $R_{ск2018} = 22,2$), що свідчить про зменшення прибутку, що припадає на карбованець власного капіталу і є несприятливим фактором.

Рентабельність інвестицій підвищилася ($R_i2017 = 3,7$; $R_i2018 = 5,1$), що свідчить про збільшення чистого прибутку, що припадає на грнль інвестицій і є сприятливим фактором.

Рентабельність продажів зросла: $R_{продаж2017} = 2,9\%$; $R_{продаж2018} = 4,2\%$.

Висновки

Трехфакторною моделлю показано наступне: протягом усіх трьох років підприємство ЗАТ «АВТ Баварія» знаходиться в нестійкому фінансовому становищі. На фінансування запасів витрачаються як власні оборотні кошти, так і кредити і позики. Порушена нормальна платоспроможність, виникає необхідність залучення додаткових джерел фінансування. Але є шанс відновити платоспроможність.

Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності нестабільний. У 2017 р платоспроможність організації досить низька, підприємство не мало можливості негайно гасити поточні зобов'язання, до кінця 2018 р показник виріс, але недостатньо для того, щоб мати можливість погасити свої поточні зобов'язання.

У період з 2016 по 2018 р.р. частка чистого оборотного капіталу майже не змінювалася, отже здатність підприємства відшкодувати за рахунок чистих оборотних активів його короткострокові боргові зобов'язання не змінилася. Наявність власних оборотних коштів у підприємства для забезпечення його фінансової стійкості залишилося незмінним. Найефективніше став використовуватися власний капітал товариства, що підвищує його рентабельність.

У період з 2016 по 2018 р.р. частка чистого оборотного капіталу майже не змінювалася, отже здатність підприємства відшкодувати за рахунок чистих оборотних активів його короткострокові боргові зобов'язання не змінилася. Наявність власних оборотних коштів у підприємства для забезпечення його фінансової стійкості залишилося незмінним.

В цілому підприємство рентабельно: підвищується, рентабельність продажів і рентабельність реалізованої продукції; зросла прибутковість чистого оборотного капіталу і необоротних активів; рентабельність виробництва залишилася на рівні, що теж непогано.

Список використаної літератури

1. Антикризове управління : навчальний посібник ; за ред. Е. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 432 с.
2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 400 с.
3. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2017. – 307 с.
4. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : навчальний посібник / Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 440 с.
5. Економіка підприємства : підручник ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012. – 864 с.
6. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навчальний посібник / [Костенко Т. Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С. та ін.]. – [2-е вид., перероб. та доп.] – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 400 с.
7. Євдокимова Н. М. Економічна діагностика : навчально-методичний посібник для самост. вивч. дисц. / Н. М. Євдокимова, А. В. Кірієнко. – К. : КНЕУ, 2003. – 110 с.
8. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навчальний посібник / Т. О. Загорна. – К. : ЦУЛ, 2017. – 400 с.
9. Кіндрацька Г. І. Основи стратегічного менеджменту : навчальний посібник / Г. І. Кіндрацька. – Л.: Кінапрі ЛТД, 2000. – 133 с.
10. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навчальний посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
11. Конспект лекцій з курсу «Потенціал підприємства: формування та оцінювання» (для студентів 4 курсів денної та 5 курсів заочної форм навчання за спеціальністю 6.050100 «Економіка підприємства», «Економіка будівельного підприємства», «Економіка підприємств міського господарства» [Електронний ресурс] / [укл. Мамаєва Т. О., Торкатюк В. І., Золотова Н. М., Пан М. П.] – Х.: ХНАМГ, 2017 – 154 с. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/147/1>.
12. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навчальний посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.
13. Офіційний сайт АТВ «Баварія» – Режим доступу: <https://www.awt.com.ua/ua/>
14. Методи оцінки бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/exit_strategy/business_valuation.html?_m=publications&_t=rec&id=288.

15. Оцінка бізнесу й майна організації. Методи оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
16. <http://studik.lviv.ua/anal-z-d-lovo-aktivnost-y-rentabelnost-p-dpri-mstva/otsnka-b-znesu-y-mayna-organ-zats-.metodi-ots-nki.html>
17. Оцінка вартості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
18. <http://arenta-group.com/ua/showarticle/103.html>.
19. Патрікі Н. П. Методичні підходи до оцінювання вартості бізнесу / Н. П. Патрікі // Вісник Національного університету «Львівська політехніка», – 2019. – № 647. – С. 163–170.
20. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
21. Шульга А. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений / Андрей Шульга, Ярослав Нагул. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
22. <http://uto-kiev.com.ua/in6-4.html>.
23. Rappaport A. Creating Shareholder Value, The New Standart for Business Performance / A. Rappaport. – New York, 1986. – P. 76.
24. Гармонизация социально-экономического развития как магистральное направление повышения конкурентоспособности современного государства / под.ред. Емельянова С.Г., Минаковой И.В. – Орёл: АПЛИТ, 2011. – 344 с.
25. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>)
26. Економіка підприємства: Підручник / За ред. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2004. – 630 с.
27. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с.
28. Каринцева А.И. Экономические основы планирования процессов экологически устойчивого развития территории. Сумы: СумГУ, 1997
29. Каринцева А.И., Старченко Л.В. Финансовый менеджмент. М.: Экономика, 2015
30. Каринцева О.І., Волк О.М. Еколого-економічна ефективність використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2. –С. 24-29.
31. Каринцева О.І., Кубатко О.В., Лавриненко А.С. Інвестиційне забезпечення підприємств сільського господарства в умовах економічних та екологічних флуктуацій. Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 1. – С. 143–149
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_16/OLEKSANDRA_V_KARINTSEVA_OLEKSANDR_V_KUBATKO_ALINA_S_LAVRYNENKOInvestment_Fostering_in_Agriculture_Considering_Economic_In.pdf
32. Каринцева О.І., Матвеев П.С. Теоретичні аспекти визначення сутності інноваційного потенціалу. Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 23-30.

- http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_25/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_PAVLO_S_MATVIEIEVTheoretical_Aspects_of_Defining_the_Essence_of_the_Innovative_Potential.pdf
33. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Методичні аспекти аналізу інфраструктури ринку екологічних товарів та послуг (РЕТП) в Україні. Механізм регулювання економіки.- Суми, вид-во СумДУ, 2011.- № 1(51).- С.-267-273.
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_12/O_I_Karintseva_S_V_TarasenkoMethodical_aspects_of_the_analyses_infrastructure_of_the_market_ecological_goods_and_services.pdf
34. Карінцева О.І., Харченко М.О., Кальченко С.О. Ефективність використання лізингу в сучасних умовах. Механізм регулювання економіки, №3. 2016. С. 97-106
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_30/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_MYKOLA_O_KHARCHENKO_SVITLANA_O_KALCHENKO_Efficiency_of_Leasing_in_Modern_Conditions.pdf
35. Мельник Л.Г., Карінцева А.И. Экономика предприятия. конспект лекцій: Учебное пособие. – Университетская книга, 2002. 400 с.
36. Мельник Л.Г., Качур П.С., Балацький О.Ф., Карінцева О.І. та ін. Формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСУ – науково-виробничо-освітнього комплексу з виробництва і реалізації товарів екологічного призначення (концептуальні положення). Науково-практичне видання. - Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. ISBN 966-680-088-8
37. Методи оцінки екологічних втрат : монографія / За ред. Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева. - Суми, 2004. - 288 с.
38. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 с
39. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / за ред. Л.Г. Мельник, М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.
40. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2005. - 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
41. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с.
42. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Л. Г. Мельник, Б. Л. Ковальов, Ю. М. Завдов’єва та ін.; за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. – Суми : СумДУ, 2020. – 180с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

- 43.Современные тенденции в управлении социально-экономическим развитием территорий: монография / под.ред. Емельянова С.Г., Минаковой И.В. – Орёл: АПЛИТ. – 2010. – 464 с.
- 44.Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник/ Под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). - 2-е изд., стер. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2008. – 1120 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44621>).
- 45.Тарасенко С.В., Карінцева О.І. Механізм впливу інфраструктурних факторів на процеси функціонування ринку екологічних товарів та послуг в Україні. Збірник наукових праць//Економіка: проблеми теорії і практики.-Випуск 262.- Т.8.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. -с.-2011-2105.
- 46.Устойчивое развитие: теория, методология, практика : учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника. - Сумы : Университетская книга, 2009. – 1216 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44445>)
- 47.Шапочка Н., Каринцева А., Евдокимов А. Система эколого-экономической информации как средство управления социально-экономическим развитием // Экономика природопользования / Л. Хенс, Л.Г. Мельник, Э. Бун, Й. Кен, Й. Сейак и др. / Под ред. Л. Хенса, Л. Мельника, Э. Буна. - К.: Наукова думка, 1998. - С. 320-325.
- 48.Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с.
- 49.Chygryn O., Karintseva O., Kozlova D., Kovaleva A. HR Management in the Digital Age: the Main Trends Assessment and Stakeholders // Механізм регулювання економіки, 2019, № 2. С. 106-115.
- 50.Hens L., Karintseva O., Kharchenko M., & Matsenko O. The States Structural Policy Innovations Influenced by the Ecological Transformations. Marketing and Management of Innovations, #3, P. 290-301. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-26>
- 51.Karintseva O.I. Economic restructuring in Ukraine in view of destructive effect of enterprises on environment. International Journal of Ecological Economics & Statistics #38 (4), 2017. P. 1-11
- 52.Karintseva O.I., Shkarupa O.V., Shkarupa I.S. Innovation potential of ecological modernization for green growth of economics: a case study. International Journal of Ecology and Development 31 (1), 2016. P. 73-82 <http://www.ceser.in/ceserp/index.php/ijed/article/view/4044> (SCOPUS)
- 53.Li Rui, Sineviciene L., Melnyk L., Kubatko O., Karintseva O., Lyulyov O. Economic and environmental convergence of transformation economy: The case of China // Problems and Perspectives in Management Volume 17 2019, Issue #3, pp. 233-241 [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.17\(3\).2019.19](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.17(3).2019.19)
- 54.Melnyk L., Dehtyarova I., Kubatko O., Karintseva O., Derykolenko A. (Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. Economic Annals-XXI, 2019, 179(9-10), 22-30. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

55. Melnyk L., Kubatko O., Dehtiarova I. Sustainable development strategies in conditions of the 4th Industrial revolution: the EU experience // River Publishers, 2019
56. Shkarupa O.V., Karintseva O.I., Zhukova T.A. Ecological modernization of the transport system in Sumy for green growth of economics // International Journal of Ecology and Development Volume 32, Issue 3, 2017, Pages 75-85.

Додатки

Додаток А

Таблица 3.1 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса 2017г.(актив)

АКТИВ 1	Код 2	На начало, тыс. грн 3	На конец, тыс. грн 4	На начало, % 5	На конец, % 6	Отклонения	
						руб. 7	% 8
I Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	110	250	253	100	101,20	3	1,20
Основные средства	120	349132	390670	100	111,90	41538	11,90
Незавершенное строительство	130	66811	119918	100	179,49	53107	79,49
Долгосрочные финансовые вложения	140	160497	46274	100	28,83	-114223	-71,17
Отложенные налоговые активы	145	214	229	100	107,01	15	7,01
Итого к разделу	190	576904	557344	100	96,61	-19560	-3,39
II. Оборотные активы							
Запасы	210	310288	1040028	100	335,18	729740	235,18
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	21647	20811	100	96,14	-836	-3,86
животные на выращивании и откорме	212	13	13	100	100,00	0	0,00
затраты в незавершенном производстве	213	7052	23494	100	333,15	16442	233,15
готовая продукция и товары для перепродажи	214	277959	990617	100	356,39	712658	256,39
товары отгруженные	215	36	42	100	116,67	6	16,67
расходы будущих периодов	216	3581	5051	100	141,05	1470	41,05
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	16683	19410	100	116,35	2727	16,35
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	756045	1240745	100	164,11	484700	64,11
в том числе:							
покупатели и заказчики	241	394985	757928	100	191,89	362943	91,89
Кроаткосрочные финансовые вложения	250	1884409	4195118	100	222,62	2310709	122,62
Денежные средства	260	34849	47985	100	137,69	13136	37,69
Итого к разделу	290	3002274	6543286	100	217,94	3541012	117,94
БАЛАНС	300	3579178	7100630	100	198,39	3521452	98,39

Додаток Б

Таблица 3.2 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса 2017г.(пассив)

ПАССИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	На начало, %	На конец, %	Отклонения	
1	2						
III Капитал и Резерв							
Уставный капитал	410	227	227	100	100,00	0	0,00
Добавочный капитал	420	84015	84015	100	100,00	0	0,00
Резервный капитал	430	113	34	100	30,09	-79	-69,91
Резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	113	34	100	30,09	-79	-69,91
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	384288	547804	100	142,55	163516	42,55
Итого по разделу III	490	468643	632080	100	134,87	163437	34,87
IV. Долгосрочные обязательства							
Займы и кредиты	510	2401538	3793826	100	157,97	1392288	57,97
Отложенные налоговые обязательства	515	6389	10663	100	166,90	4274	66,90
Итого по разделу IV	590	2407927	3804489	100	158,00	1396562	58,00
V. Краткосрочные обязательства							
Займы и кредиты	610	555751	2395141	100	430,97	1839390	330,97
Кредиторская задолженность	620	96606	203455	100	210,60	106849	110,60
в том числе:							
поставщики и подрядчики	621	35829	85771	100	239,39	49942	139,39
задолженность перед персоналом организации	622	9880	14192	100	143,64	4312	43,64
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	2107	3089	100	146,61	982	46,61
задолженность по налогам и сборам	624	16818	20896	100	124,25	4078	24,25
прочие кредиторы	625	31972	79507	100	248,68	47535	148,68
Прочие краткосрочные обязательства	660	50251	65465	100	130,28	15214	30,28
Итого по разделу V	690	702608	2664061	100	379,17	1961453	279,17
БАЛАНС	700	3579178	7100630	100	198,39	3521452	98,39

Додаток В

Таблица 3.3 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса 2018г.(актив)

АКТИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	На начало, %	На конец, %	Отклонения	
		3	4	5	6	руб.	%
1	2						
I Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	110	253	225	100	88,93	-28	-11,07
Основные средства	120	390670	342822	100	87,75	-47848	-12,25
Незавершенное строительство	130	119918	3025	100	2,52	-116893	-97,48
Долгосрочные финансовые вложения	140	46274	101938	100	220,29	55664	120,29
Отложенные налоговые активы	145	229	667	100	291,27	438	191,27
Итого к разделу I	190	557344	448677	100	80,50	-108667	-19,50
II. Оборотные активы							
Запасы	210	1040028	436877	100	42,01	-603151	-57,99
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	20811	12795	100	61,48	-8016	-38,52
животные на выращивании и откорме	212	13	13	100	100,00	0	0,00
затраты в незавершенном производстве	213	23494	6660	100	28,35	-16834	-71,65
готовая продукция и товары для перепродажи	214	990617	413551	100	41,75	-577066	-58,25
товары отгруженные	215	42	94	100	223,81	52	123,81
расходы будущих периодов	216	5051	3764	100	74,52	-1287	-25,48
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	19410	6492	100	33,45	-12918	-66,55
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1240745	886641	100	71,46	-354104	-28,54
в том числе:							
покупатели и заказчики	241	757928	226778	100	29,92	-531150	-70,08
Краткосрочные финансовые вложения	250	4195118	4347350	100	103,63	152232	3,63
Денежные средства	260	47985	31716	100	66,10	-16269	-33,90
Итого к разделу II	290	6543286	5709076	100	87,25	-834210	-12,75
БАЛАНС	300	7100630	6157753	100	86,72	-942877	-13,28

Додаток Г

Таблица 3.4 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса 2018г.(пассив)

ПАССИВ 1	Код 2	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	На начало, %	На конец, %	Отклонения	
III Капитал и Резерв							
Уставный капитал	410	227	227	100	100,00	0	0,00
Добавочный капитал	420	84015	84015	100	100,00	0	0,00
Резервный капитал	430	34	34	100	100,00	0	0,00
Резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	34	34	100	100,00	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	547804	728264	100	132,94	180460	32,94
Итого по разделу III	490	632080	812540	100	128,55	180460	28,55
IV. Долгосрочные обязательства							
Займы и кредиты	510	3793826	2680784	100	70,66	-1113042	-29,34
Отложенные налоговые обязательства	515	632080	812540	100	128,55	180460	28,55
Итого по разделу IV	590	3804489	2692595	100	70,77	-1111894	-29,23
V. Краткосрочные обязательства							
Займы и кредиты	610	2395141	2448632	100	102,23	53491	2,23
Кредиторская задолженность	620	203455	202124	100	99,35	-1331	-0,65
в том числе:							
поставщики и подрядчики	621	85771	116880	100	136,27	31109	36,27
задолженность перед персоналом организации	622	14192	15182	100	106,98	990	6,98
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	3089	1724	100	55,81	-1365	-44,19
задолженность по налогам и сборам	624	20896	15353	100	73,47	-5543	-26,53
прочие кредиторы	625	79507	52985	100	66,64	-26522	-33,36
Прочие краткосрочные обязательства	660	65465	1862	100	2,84	-63603	-97,16
Итого по разделу V	690	2664061	2652618	100	99,57	-11443	-0,43
БАЛАНС	700	7100630	6157753	100	86,72	-942877	-13,28

Додаток Д

Таблица 3.5 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса 2017г(актив)

АКТИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	Доля на НГ %	Доля на ГК %	Отклонения
1	2	3	4	5	6	7
I Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	110	250	253	0,01	0,00	0,00
Основные средства	120	349132	390670	9,75	5,50	-4,25
Незавершенное строительство	130	66811	119918	1,87	1,69	-0,18
Долгосрочные финансовые вложения	140	160497	46274	4,48	0,65	-3,83
Отложенные налоговые активы	145	214	229	0,01	0,00	0,00
Итого к разделу	190	576904	557344	16,12	7,85	-8,27
				0,00	0,00	0,00
II. Оборотные активы						
				0,00	0,00	0,00
Запасы	210	310288	1040028	8,67	14,65	5,98
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	21647	20811	0,60	0,29	-0,31
животные на выращивании и откорме	212	13	13	0,00	0,00	0,00
затраты в незавершенном производстве	213	7052	23494	0,20	0,33	0,13
готовая продукция и товары для перепродажи	214	277959	990617	7,77	13,95	6,19
товары отгруженные	215	36	42	0,00	0,00	0,00
расходы будущих периодов	216	3581	5051	0,10	0,07	-0,03
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	16683	19410	0,47	0,27	-0,19
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	756045	1240745	21,12	17,47	-3,65
в том числе:				0,00	0,00	0,00
покупатели и заказчики	241	394985	757928	11,04	10,67	-0,36
Кроаткосрочные финансовые вложения	250	1884409	4195118	52,65	59,08	6,43
Денежные средства	260	34849	47985	0,97	0,68	-0,30
				0,00	0,00	0,00
Итого к разделу	290	3002274	6543286	83,88	92,15	8,27
БАЛАНС	300	3579178	7100630	100,00	100,00	0,00

Додаток Е

Таблица 3.6 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса 2017г(пассив)

ПАССИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	Доля на НГ %	Доля на ГК %	Отклонения
1	2					
III Капитал и Резерв						
Уставный капитал	410	227	227	0,01	0,00	0,00
Добавочный капитал	420	84015	84015	2,35	1,18	-1,16
Резервный капитал	430	113	34	0,00	0,00	0,00
Резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	113	34	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	384288	547804	10,74	7,71	-3,02
Итого по разделу III	490	468643	632080	13,09	8,90	-4,19
IV. Долгосрочные обязательства						
Займы и кредиты	510	2401538	3793826	67,10	53,43	-13,67
Отложенные налоговые обязательства	515	6389	10663	0,18	0,15	-0,03
Итого по разделу IV	590	2407927	3804489	67,28	53,58	-13,70
V. Краткосрочные обязательства						
Займы и кредиты	610	555751	2395141	15,53	33,73	18,20
Кредиторская задолженность	620	96606	203455	2,70	2,87	0,17
в том числе:				0,00	0,00	0,00
поставщики и подрядчики	621	35829	85771	1,00	1,21	0,21
задолженность перед персоналом организации	622	9880	14192	0,28	0,20	-0,08
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	2107	3089	0,06	0,04	-0,02
задолженность по налогам и сборам	624	16818	20896	0,47	0,29	-0,18
прочие кредиторы	625	31972	79507	0,89	1,12	0,23
Прочие краткосрочные обязательства	660	50251	65465	1,40	0,92	-0,48
Итого по разделу V	690	702608	2664061	19,63	37,52	17,89
БАЛАНС	700	3579178	7100630	100,00	100,00	0,00

Додаток Ж

Таблица 3.7 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса 2018г(актив)

АКТИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	Доля на НГ %	Доля на ГК %	Отклонения
1	2	3	4	5	6	7
I Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	110	253	225	0,00	0,00	0,00
Основные средства	120	390670	342822	5,50	5,57	0,07
Незавершенное строительство	130	119918	3025	1,69	0,05	-1,64
Долгосрочные финансовые вложения	140	46274	101938	0,65	1,66	1,00
Отложенные налоговые активы	145	229	667	0,00	0,01	0,01
Итого к разделу I	190	557344	448677	7,85	7,29	-0,56
				0,00	0,00	0,00
II. Оборотные активы						
				0,00	0,00	0,00
Запасы	210	1040028	436877	14,65	7,09	-7,55
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	20811	12795	0,29	0,21	-0,09
животные на выращивании и откорме	212	13	13	0,00	0,00	0,00
затраты в незавершенном производстве	213	23494	6660	0,33	0,11	-0,22
готовая продукция и товары для перепродажи	214	990617	413551	13,95	6,72	-7,24
товары отгруженные	215	42	94	0,00	0,00	0,00
расходы будущих периодов	216	5051	3764	0,07	0,06	-0,01
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	19410	6492	0,27	0,11	-0,17
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1240745	886641	17,47	14,40	-3,07
в том числе:				0,00	0,00	0,00
покупатели и заказчики	241	757928	226778	10,67	3,68	-6,99
Кроаткосрочные финансовые вложения	250	4195118	4347350	59,08	70,60	11,52
Денежные средства	260	47985	31716	0,68	0,52	-0,16
				0,00	0,00	0,00
Итого к разделу II	290	6543286	5709076	92,15	92,71	0,56
БАЛАНС	300	7100630	6157753	100,00	100,00	0,00

Додаток 3

Таблица 3.8 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса 2018г(пассив)

ПАССИВ	Код	На начало, тыс.грн	На конец, тыс.грн	Доля на НГ %	Доля на ГК %	Отклонения
1	2					
III Капитал и Резерв						
Уставный капитал	410	227	227	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал	420	84015	84015	1,18	1,36	0,18
Резервный капитал	430	34	34	0,00	0,00	0,00
Резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	34	34	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	547804	728264	7,71	11,83	4,11
Итого по разделу III	490	632080	812540	8,90	13,20	4,29
IV. Долгосрочные обязательства				0,00	0,00	0,00
Займы и кредиты	510	3793826	2680784	53,43	43,54	-9,89
Отложенные налоговые обязательства	515	632080	812540	8,90	13,20	4,29
Итого по разделу IV	590	3804489	2692595	53,58	43,73	-9,85
V. Краткосрочные обязательства				0,00	0,00	0,00
Займы и кредиты	610	2395141	2448632	33,73	39,77	6,03
Кредиторская задолженность	620	203455	202124	2,87	3,28	0,42
в том числе:				0,00	0,00	0,00
поставщики и подрядчики	621	85771	116880	1,21	1,90	0,69
задолженность перед персоналом организации	622	14192	15182	0,20	0,25	0,05
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	3089	1724	0,04	0,03	-0,02
задолженность по налогам и сборам	624	20896	15353	0,29	0,25	-0,04
прочие кредиторы	625	79507	52985	1,12	0,86	-0,26
Прочие краткосрочные обязательства	660	65465	1862	0,92	0,03	-0,89
Итого по разделу V	690	2664061	2652618	37,52	43,08	5,56
БАЛАНС	700	7100630	6157753	100	100,00	-942877