

«УНІВЕРСИТЕТ «КРОК»

Кафедра національної економіки та фінансів

Примаченко Христина Олександрівна

УДК 336.64(7):658

Дипломна робота

«Діагностика фінансового стану підприємства»

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Дипломна робота містить результати власних доробок. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Х.О. Примаченко

Науковий керівник

**Кузьмінський Володимир Зигмунтович,
к.е.н., доцент**

Київ – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи аналізу фінансового стану підприємства....	7
1.1. Сутність діагностики фінансового стану підприємства та її завдання.....	7
1.2. Види та методи фінансового аналізу.....	11
1.3. Підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства.....	18
РОЗДІЛ 2. Діагностика фінансового стану та перспективи діяльності ТОВ “ПТК ШАБО”.....	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ПТК ШАБО».....	32
2.2. Оцінка ефективності діяльності ТОВ «ПТК ШАБО».....	33
2.3. Аналіз показників платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ПТК ШАБО».....	42
2.4. Напрямки покращення фінансового стану ТОВ «ПТК ШАБО».....	51
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Ефективність забезпечення діяльності підприємства, процес прийняття управлінських рішень за для подальшого розвитку компанії, залежить від якісної діагностики фінансового стану. Це сприяє мінімізації ризиків діяльності, підвищенню прибутковості вкладеного капіталу та стабільності підприємства на ринку. Адже в ринкових умовах основою діяльності кожного підприємства є не лише отримання максимального прибутку, а покращення усіх його фінансово-економічних показників для досягнення стійкого фінансового стану, збереження міцних ринкових позицій. Це, в свою чергу, визначає можливість подальшого розвитку підприємства та виконання усіх зобов'язань, а також його конкурентоспроможність на ринку, інвестиційну привабливість, гарантує реалізацію економічних інтересів підприємства та його партнерів.

Особливе значення оцінка фінансового стану має в умовах економічної нестабільності, коли підприємство повинно детальніше аналізувати свою діяльність з метою оперативного виявлення загрози банкрутства та визначення шляхів стабілізації свого розвитку. Адже погіршення платоспроможності знижує рівень забезпеченості матеріально-технічними та трудовими ресурсами, негативно впливає на зміну обсягів виробництва продукції, фінансовий результат діяльності, а також обмежує можливість отримання позикових коштів. Саме цим зумовлено значення діагностики фінансового стану компанії, яка допомагає здійснити комплексне вивчення формування фінансових ресурсів та визначити напрями їх оптимального використання. Вона дозволяє виявити можливі негативні явища у господарській діяльності, розробити заходи щодо підвищення її рентабельності, оздоровлення фінансового стану підприємства для підвищення ефективності його роботи.

Все це обумовлює необхідність і важливість систематичної та всебічної оцінки фінансового стану та його зміни під впливом сукупності різних

факторів, а також визначення шляхів підвищення платоспроможності та ефективності функціонування підприємства. Особливе значення це має для галузей економіки, які є бюджетоутворюючими в Україні. Серед основних платників податків виділяються зокрема компанії, що виробляють алкогольну продукцію (4 місце), в тому числі вино. Значне податкове навантаження на ці компанії, з одного боку, та невисока платоспроможність – з іншого, стримує збільшення їх доходів та розвиток виноробної галузі. Тому обґрунтоване залучення фінансових ресурсів та раціональне їх використання забезпечують надійність компанії. Постійна оцінка фінансового стану служить найбільш комплексним способом оцінки ефективності роботи економічної служби та правильності фінансових рішень, а також основою розробки прогнозів і планів розвитку компанії.

Дослідженням питань, пов'язаних із визначенням сутності фінансового стану підприємства, а також з методикою його оцінки, присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. Я. Базилінської [16], М. Д. Білик [21], В. І. Грушко [25], О.Г. Чумаченко [25], Л. А. Лахтіонової [35], А. М. Поддєрьогіна [55], О. М. Терещенка [51], Ю. С. Цал-Цалко [60].

Метою дипломної роботи є оцінка фінансового стану ТОВ «ПТК ШАБО» та визначення напрямків покращення його діяльності. Для досягнення поставленої мети в роботі були вирішені наступні завдання:

- розкрито сутність і значення діагностики фінансового стану підприємств;
- розглянуто систему показників фінансового аналізу та теоретичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємств;
- надано загальну характеристику ТОВ «ПТК ШАБО»;
- проведено оцінку ефективності діяльності підприємства та фактори, що впливають на її результати;
- проаналізовано платоспроможність, фінансову стійкість ТОВ «ПТК ШАБО» і здійснено інтегральну оцінку його фінансового стану;

- проведено аналіз впливу макроекономічних факторів на діяльність компанії;
- розглянуто основні напрямки покращення фінансового стану підприємства.

Об'єктом дослідження є ТОВ «ПТК ШАБО» та його фінансовий стан.

Предметом дослідження є фінансові ресурси ТОВ «ПТК ШАБО», їх використання та формування.

Практичне значення здобутих результатів – застосовані в аналізі фінансового стану ТОВ «ПТК ШАБО» комплексні методи оцінки платоспроможності, кредитоспроможності та ризиків банкрутства, а також сформульовані вагомі пропозиції щодо шляхів підвищення ефективності діяльності та покращення фінансового стану мають практичну значущість для діяльності компанії.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були опубліковані у збірниках наукових праць студентів економічних спеціальностей: «Шляхи відновлення української економіки» (м. Київ, 2022 рік) та «Напрямки розвитку економіки України в післявоєнний період» (м. Київ, 2023 рік).

Інформаційною базою дипломної роботи послужили праці вчених-економістів, статистичні дані Державної служби статистики України, фінансова звітність ТОВ «ПТК ШАБО» за 2017-2021 роки: ф. №1 «Баланс», ф. №2 «Звіт про фінансові результати».

Методами дослідження дипломної роботи є вертикальний та горизонтальний методи аналізу, інтегральні методи оцінки, методи порівняння коефіцієнтів а також узагальнення.

Структура кваліфікаційної роботи магістра. Магістерська робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг магістерської роботи становить 80 сторінок, список використаних джерел - 65 найменувань, додатків – 2. У роботі створено 22 графічних об'єкти, що включають 14 таблиць та 8 рисунків.

Рік виконання дипломної роботи - 2022.

Рік захисту дипломної роботи - 2023.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність діагностики фінансового стану підприємства та її завдання

Для стабільної підтримки розвитку тенденції фінансово-господарської діяльності компанії в умовах постійного загострення конкурентної боротьби потрібно аналізувати достовірно фінансовий стан підприємства, це дозволяє оптимізувати перерозподіл його власного та позикового капіталу.

“Фінансовий стан підприємства – це поняття комплексне, та є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають розміщення, наявність та використання фінансових ресурсів [55]”.

Фінансовий стан – це рівень ефективності та збалансованості використання складових активу і пасиву підприємства. Фінансовий стан характеризує підприємства здатність фінансувати свою діяльність та своєчасно здійснювати грошові розрахунки за своїми зобов'язаннями. Фінансовий стан характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, та є доцільним їх ефективним використанням і розміщенням, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання.

У процесі цього кругообігу відбувається безперервна структурова зміна коштів підприємства та їх джерел, це визначається як співвідношення між складовими капіталу та елементами майна. Знаходження оптимального співвідношення між всіма елементами капіталу та джерелами його фінансування є однією з найбільш складних завдань фінансового управління.

Саме тому дуже важливим у діяльності підприємства є діагностика фінансового стану. “Це ідентифікація стану об’єкта через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, направлених на виявлення домінантних факторів такого стану, симптомів та причин виникнення проблеми або можливих ускладнень, оцінку можливостей підприємства реалізувати стратегічні і тактичні цілі, підготовку необхідної інформаційної бази для прийняття рішення. [37, с. 38]”

Крім цього, В. Верба визначає діагностику фінансового стану як “процес детального та поглибленого аналізу проблем, виявлення факторів, що впливають на них, підготовки всієї необхідної інформації для прийняття рішення, а також виявлення головних аспектів взаємозв’язку між проблемами, загальними цілями та результатами діяльності підприємства. [24, с.124]”

Фінансовий стан виступає однією з найважливіших характеристик діяльності підприємства, його надійності та ділової активності. Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Фінансова стійкість підприємства характеризує такий стан і структуру фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, що забезпечують здатність виконувати свої зобов'язання, а також розширювати розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу без посилення залежності від зовнішніх джерел фінансування (тобто за умовами збереження платоспроможності). Стійкий фінансовий стан підприємства залежить від результатів виробничої, фінансової та комерційної діяльності. В першу чергу, саме безперервний випуск і реалізація якісної продукції позитивно впливають на фінансовий стан підприємства. “Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства ... [33].” “Стійкий фінансовий стан окремих підприємств є передумовою добробуту працівників підприємства, своєчасного і в повному обсязі виконання бюджету, стабілізації економіки країни загалом. [28, с. 42]”

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів, прибутковості підприємства. Ці чинники впливають на зниження його платоспроможності. Та існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі. Це обумовлює спочатку нестійкий фінансовий стан.

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан характеризується тим, що зберігається можливість відновлення платоспроможності за рахунок поповнення власного капіталу та збільшення власних оборотних засобів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів. Але якщо ці умови підприємство не виконує, то воно переходить в кризовий фінансовий стан.

Кризовий фінансовий стан підприємства характеризується повною його втратою платоспроможності. Грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик. Більш того, таке підприємство знаходиться на межі банкрутства. Можна вказати, що передбанкрутний стан підприємства є наслідком відсутності реагування його керівництва на прояви слабких сигналів фінансової кризи при нестійкому стані, які згодом (процес розвитку фінансової кризи на підприємстві є тривалим у часі) перетворилися на сильні. Такі гучні сигнали (наприклад, тривале генерування збитків від здійснення виробничо-фінансової діяльності, яке супроводжується наявністю прострочених заборгованостей по кредитах) управлінський персонал підприємства вже не спроможний самостійно подолати. При таких умов господарювання, керівництво, як правило, вдається до санаційних заходів для стабілізації їхньої господарської діяльності.

Практична значущість систематичної діагностики фінансового стану підприємства зумовлюється необхідністю ефективного його функціонування, це полягає у забезпеченні систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотриманні розрахункової і кредитної дисципліни, фінансової стійкості, досягненні раціонального співвідношення

власних і залучених коштів. Саме оцінка фінансового стану має суттєву роль у забезпеченні стабільності підприємства.

Метою діагностики фінансового стану є проведення фінансового всеохоплюючого аналізу господарської діяльності підприємства для:

- своєчасного виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності;

- пошуку резервів підвищення рентабельності виробництва, покращення платоспроможності як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими підприємствами, установами;

- визначення основних факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства, для їх врахування при прогнозуванні основних тенденцій у фінансовому стані, а також визначення способів ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Основними завданнями діагностики фінансового стану є:

- дослідження рентабельності підприємства;

- дослідження забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

- об'єктивна оцінка стану ліквідності та динаміки, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

- оцінка конкурентоспроможності суб'єкта господарювання;

- визначення використання ефективних фінансових ресурсів.

Результатом оцінки фінансового стану менеджер підприємства одержує певну кількість основних, найбільш важливих параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

Діагностика “фінансового стану підприємства допомагає своєчасно вирішувати питання поліпшення поточного руху фінансових ресурсів, їх формування та використання, планування економічної діяльності. На її

основі будується фінансове забезпечення стратегії й тактики підприємства на перспективний період. [64, с. 324]”

1.2. Види та методи фінансового аналізу

Фінансовий аналіз — це спосіб прогнозування та оцінювання фінансового стану підприємства, використовуючи інформацію з бухгалтерської та фінансової звітності, а також оперативні дані.

“Залежно від мети фінансового аналізу досліджують різні економічні показники. Економічний показник - це кількісна та якісна характеристика явища, процесу або фінансових результатів. Економічні показники можна класифікувати:

- 1) за властивістю явищ і процесів – кількісні та якісні показники;
- 2) за ступенем використання – загальні та специфічні;
- 3) за способом утворення – первинні, похідні та інтегральні;
- 4) за способом розрахунку – абсолютні ... [23, с. 104]”,

виражені в натуральних або грошових одиницях, та відносні. “Відносні показники показують відношення двох показників однакового або різного виміру. У першому випадку це безрозмірні показники, що характеризують зазвичай темп зміни економічної величини або співвідношення, пропорції однорідних економічних величин, отримані в результаті їхнього порівняння, вимірювані у разях або у відсотках. У другому випадку це розмірні показники, що характеризують швидкість зміни величини в часі, ефективність використання ресурсів, чутливість величини по відношенню до факторів, які обумовили її зміну. Наприклад, показник віддачі капіталовкладень – кількістю виробленої продукції, що припадає на одну гривню вкладень капіталу.

У відносних сукупностях економічних показників, що характеризують динаміку економічних процесів, зміну об'ємних показників ... [15]”, розрізняють наступні показники, що вимірюються у разях або у відсотках:

- показники зростання (темп росту) - відношення абсолютного показника, що відображає кількість виробленого або спожитого економічного продукту в даному періоді, до відповідного показника за попередній період. Для аналізу використовують за звичай річний період. За наявності даних та необхідності більш детального аналізу розглядають квартальний, місячний період або фіксовані кінцеві й початкові дати. Якщо результатом цього відносного показника дорівнює одиниці або 100 % - це свідчить про незмінність обсягу продукції, протягом досліджуваного періоду; якщо перевищує 100 % - обсяг збільшився, а якщо нижче 100 % - обсяг зменшився. У статистиці групу таких відносних показників утворюють індекси;

- показники приросту представляють відношення зміни (збільшення або зменшення) протягом періоду абсолютного показника, це відображає кількість виробленого або спожитого економічного продукту в даному періоді до відповідного показника в попередньому (базисному періоді). Якщо показник приросту дорівнює нулю, то це свідчить про відсутність змін; позитивний показник приросту характеризує збільшення, від'ємний показник приросту характеризує зменшення.

Всі економічні показники взаємозумовлені та взаємозв'язані . Серед багатьох форм зв'язку важливу роль відіграє причина, її сутність полягає у породженні одного явища іншим. Такі явища називають причинно-наслідковими (детермінованими). Ознаки, що характеризують причину, називають факторними (під час економічних досліджень під фактором розуміють умови, необхідні для визначення певного господарського процесу, а також причини, що мають вплив на результат цього процесу), якщо вони характеризують наслідки, то їх називають результативними (економічні показники, що є об'єктом дослідження).

Сукупність пов'язаних результативних та факторних ознак – це факторні системи. Скласти факторну систему – це означає подати результативний показник у вигляді алгебраїчної суми, добутку або частки від

ділення факторних показників, вони впливають на результативний показник. Побудова факторних моделей систем здійснюється від загального до детального (часткового), наближаючись до простих факторів. Факторна система може бути представлена (зображена) схематично або математично, саме тому розрізняють математичні та структурно-логічні моделі. За допомогою структурно-логічних моделей можна визначити напрям зв'язку та наявність між результативним та факторним показниками. Оскільки на результативний показник впливають багато взаємопов'язаних факторів, то потрібна їх систематизація [23, с. 104]”.

Існують різні види фінансового аналізу залежно від певних ознак: об'єкту аналізу, організаційних форм проведення, періоду та цілі проведення, обсягу дослідження.

За організаційними формами проведення розрізняють внутрішній та зовнішній аналіз (рис. 1.1).

Зовнішній аналіз проводиться на основі публічної фінансової звітності здебільшого можливі кредитори підприємства, вони, маючи змогу інвестування, шукають на ринку фірми з низькими ризиками економічної діяльності та високими показниками ліквідності. Якщо директор забезпечить компанію такими показниками, то його підприємство матиме сприятливі можливості щодо додаткового залучення капіталу. Інвестори та кредитори аналізують фінансовий стан підприємств, для того щоб мінімізувати ризики за позиками та внесками, та для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

Крім того, “зовнішній аналіз можуть здійснювати акціонери компанії (рада директорів, які, оцінюючи фінансове становище фірми і контролюючи цим виконання поставлених перед директором завдань, окреслюють перед ним різні напрямки фінансової стратегії [57, с. 24]” для отримання більшої вигоди), а також працівники фіскальних органів, з точки зору можливості своєчасної сплати податкових платежів до бюджету. Зовнішній аналіз здійснюють ще й аналітики, які є сторонніми особами для підприємства, і

саме тому не мають доступу до внутрішньої інформаційної бази підприємства. Такий аналіз менш деталізований і більш формальний.



Рис. 1.1. Види фінансового аналізу підприємства за організаційними формами проведення.

Джерело: Складено автором на основі [57].

Зовнішній фінансовий аналіз проводиться на інформації, яка публікується у фінансовій звітності, а внутрішній аналіз - на всій системі інформації наявної про діяльність підприємства. Дивлячись з цієї точки зору, зовнішній фінансовий аналіз є складовою частиною внутрішнього аналізу, можливості і рамки якого ширше.

Внутрішній аналіз проводиться на широкій інформаційній базі, включаючи оперативні дані. При цьому проводиться аналіз ефективності авансування капіталу, аналіз взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку, та оцінка ефективності господарської діяльності. Внутрішній аналіз проводиться директором та фінансовою службою підприємства, безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, довгострокового і короткострокового управління виробничою, фінансовою і комерційною діяльністю, з метою обґрунтування та виявлення можливості використання резервів економічного зростання, формування планових і прогнозних показників, для досягнення сприятливих економічних показників. Директор кожен окремо розробляє порядок та методичку внутрішнього аналізу, враховуючи при цьому позитивні аспекти, відомі у практиці інших менеджерів.

В залежності від об'єкта аналізу можна виділити такі його види:

- аналіз фінансової діяльності підприємства в цілому;
- аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць та підрозділів;
- аналіз окремих фінансових операцій.

За обсягом дослідження виділяють:

- повний фінансовий аналіз метою якого є комплексне вивчення всіх аспектів фінансової діяльності підприємства;
- тематичний фінансовий аналіз, він обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Предметом саме такого аналізу може бути ефективність фінансових ресурсів з окремих джерел та активів

підприємства, рівень фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, оптимальність фінансової структури капіталу тощо.

З огляду на цілі та період проведення виокремлюють:

– попередній (ретроспективний) фінансовий аналіз, він пов'язаний з вивченням умов фінансової діяльності підприємства в цілому чи здійсненням окремих фінансових операцій. Наприклад, за потреби отримання банківського кредиту оцінка власної платоспроможності;

– поточний (чи оперативний) фінансовий аналіз провадиться в процесі поточної фінансової діяльності з метою оперативно вплинути на результати фінансової діяльності;

– прогнозний (чи перспективний) фінансовий аналіз проводиться підприємством за очікуваними або прогнозними даними, які порівнюють з даними відповідного звітного періоду. Такий аналіз дає змогу повніше й глибше проаналізувати фінансовий стан і результати фінансової діяльності підприємства, ніж попередній та поточний, оскільки базується на звітних матеріалах, а також уможливорює прогнозування діяльності підприємства в майбутньому [58, с. 21]”.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані фінансової звітності:

- Балансу (форма № 1);
- Звіту про фінансові результати (форма № 2);
- Звіту про рух грошових коштів (форма № 3);
- Звіту про власний капітал (форма № 4);

а також статистичної звітності та оперативні дані.

Інформацію, що використовується для діагностики фінансового стану підприємств, за доступністю можна розділити на відкриту і закриту. Інформація, яка міститься у фінансовій і статистичній звітностях, виходить за межі підприємства і тому є відкритою.

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію

попереднього звітнього періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства.

Практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала основні методи аналізу інформації (таблиця 1.1), що міститься у фінансовій звітності. Їх кількість і широта застосування залежать від аналізу конкретних цілей і визначаються його задачами в кожному конкретному випадку.

Таблиця 1.1

Методи фінансового аналізу

Методи	Зміст
Горизонтальний (часовий) аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.
Вертикальний (структурний) Аналіз	Визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат.
Трендовий аналіз	Порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція - перспективний прогнозний аналіз фінансового стану).
Аналіз відносних показників (коефіцієнтів)	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників.
Порівняльний аналіз	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.
Факторний аналіз	Визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним - окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Джерело: Складено автором на основі [55].

Посеред них особливе значення у фінансовому аналізі відіграють відносні показники - різноманітні фінансово-економічні коефіцієнти, вони визначаються за даними фінансової звітності. “Аналіз коефіцієнтів надає можливість проведення порівняння фактичних показників звітного періоду з:

- аналогічними показниками попередніх періодів для вивчення тенденцій зміни фінансового стану підприємства;

- аналогічними показниками інших підприємств для виявлення конкурентних можливостей підприємства;

- теоретично обґрунтованими або одержаними в результаті експертного опитування величинами, що характеризують оптимальні або критичні значення відносних показників [55, с. 23]”.

Необхідність широкого використання аналітичних коефіцієнтів зумовлюється стандартом подання форми фінансової звітності; бажання мінімізувати вплив інфляційного чинника; можливістю порівняння відносних показників у просторі та часі; автоматизацією розрахунків за допомогою комп’ютерних програм. Саме тому, у процесі проведення фінансового аналізу використовуються різноманітні методи, широта і кількість застосування яких визначаються у кожному конкретному випадку залежно від мети і завдань аналітичного дослідження.

1.3. Підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства

“Комплексна оцінка фінансового стану підприємства являє собою характеристику його діяльності, одержану при дослідженні сукупності показників, які визначають більшість економічних процесів і вміщують узагальнені дані про виробництво і фінансовий стан підприємства. За допомогою комплексної оцінки можна оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси, власний та залучений капітал,

необоротні і оборотні активи [49, с. 65]”. Структуру комплексного аналізу фінансового стану підприємства наведено на рис. 1.2.

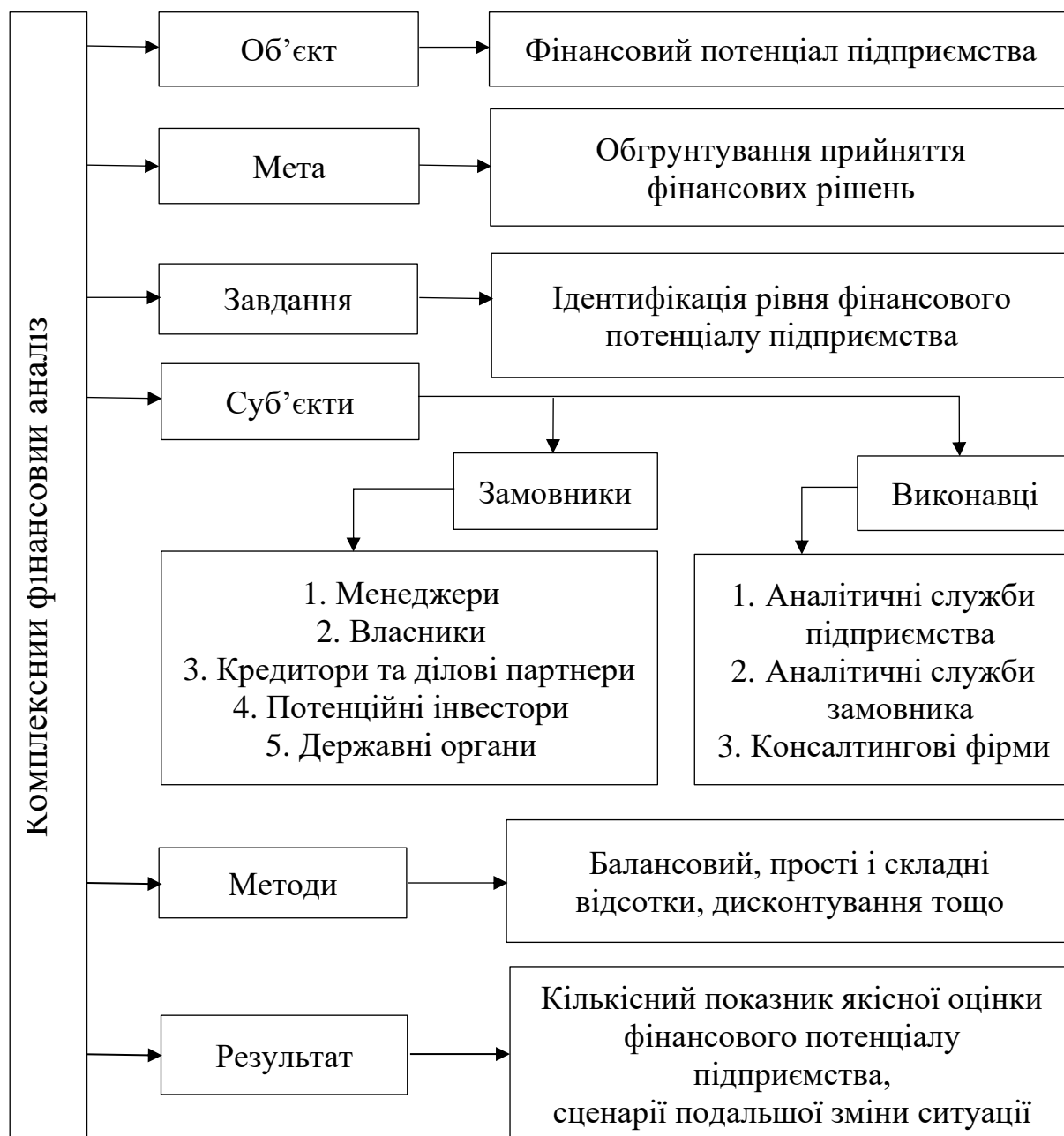


Рис. 1.2. Структура комплексного аналізу фінансового стану підприємства.

Джерело: Складено автором на основі [57].

За для прийняття управлінських рішень щодо виробництва, фінансів та збуту, нововведень і інвестицій керівництву необхідна постійна ділова поінформованість з відповідних питань, яка є результатом аналізу, відбору,

оцінки і концентрації вихідної сирової інформації. Необхідним є аналітичне прочитання вихідних даних, враховуючи цілі аналізу і управління.

Також важливо вирішити завдання:

1. На основі причинно-наслідкового вивчення взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної і фінансової діяльності дати оцінку виконання плану по надходженню фінансових ресурсів і їх використанню з позиції покращення фінансового стану підприємства.

2. Здійснювати прогностичні оцінки можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових ресурсів, а також розробку моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.

3. Розробити конкретні заходи, спрямовані на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Для оцінки фінансового стану використовується ціла система показників, що характеризують:

- зміни структури капіталу підприємства, з точки зору його розміщення і джерел утворення;
- ефективність та інтенсивність його використання;
- платоспроможність підприємства;
- запас його фінансової стійкості.

При цьому здійснюється аналіз активу і пасиву балансу. Аналіз активу балансу дозволяє зробити висновки: про зміну вартості майна на підприємстві і за рахунок яких активів така зміна відбулася; про структуру активів та зміни в ній. Аналіз пасиву балансу підприємства дозволяє сформулювати висновки про структуру капіталу, з яким працює підприємство, а також про рівень фінансового ризику.

При оцінці платоспроможності компанії важливим є аналіз ліквідності її балансу - це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами,

строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань. Для цього активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти поділяються на 4 групи:

- найліквідніші активи (A1) – грошові кошти та їх еквіваленти, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей;

- активи, що швидко реалізуються, (A2) — це активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен певний час: отримані векселі та дебіторська заборгованість підприємств за виданими авансами, за внутрішніми розрахунками;

- активи, що повільно реалізуються, (A3) — це запаси (виробничі, готова продукція, товари, тварини на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво) та інші обігові активи;

- активи, що важко реалізуються, (A4) — це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду, а саме - необоротні активи.

Зобов'язання підприємства залежно від ступеня зростання строків їх погашення групуються таким чином:

- найбільш строкові зобов'язання (П1) — кредиторська заборгованість перед бюджетом, за товари, роботи, послуги, інші короткострокові пасиви;

- короткострокові зобов'язання (П2) — короткострокові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати;

- довгострокові зобов'язання (П3) — довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви;

- постійні пасиви (П4) — це власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів.

Баланс є абсолютно ліквідним, якщо відповідає таким умовам: “ $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$ [41, с. 69]”.

Виконання перших трьох умов свідчить про те, що поточні активи підприємства $(A1+A2+A3)$ перевищують його зовнішні зобов'язання $(П1+П2+П3)$, тобто воно має власний оборотний капітал, який при ефективному використанні забезпечує належну фінансову сталість. Підприємство, за умови подальшого проведення безперебійної діяльності, здатно погасити усі борги у випадку, якщо всі кредитори в один час звернуться за своїми коштами.

Поряд з цим здійснюється оцінка й величини загальної платоспроможності щодо поточних зобов'язань за формулою:

$$“Зп = (A1+A2+A3) / П1 [41].” \quad (1.1)$$

“У такому випадку, якщо платіжні засоби перевищують поточні зобов'язання, підприємство вважається платоспроможним. Рівень його платоспроможності є прийнятним, якщо його значення знаходиться в інтервалі від 1,0 до 2,0. Якщо на підприємстві відношення всіх платіжних засобів до поточних зобов'язань нижче від 1,0, це є свідченням високого фінансового ризику. Це ще говорить про те, що підприємство не може в установлені терміни оплатити навіть поточні боргові зобов'язання. Рівність співвідношення платіжних засобів до поточних зобов'язань свідчить про рівність цих категорій [41, с. 71].”

При комплексному аналізі структури активів і пасивів підприємства та його фінансових результатів за певний період перевіряється також дотримання нерівності:

$$“100\% < \text{Темп приросту власного капіталу} < \text{Темп приросту об'єму реалізації} < \text{Темп приросту чистого прибутку}. \quad (1.2)$$

Перше співвідношення $(100 < \text{Темп приросту власного капіталу})$ буде свідчити про зростання економічного потенціалу підприємства.

Друге співвідношення (Темп приросту власного капіталу < Темп приросту об'єму реалізації) свідчить про ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства, оскільки обсяг реалізації вищий потенціалу підприємства.

Третє співвідношення (Темп приросту об'єму реалізації < Темп приросту чистого прибутку) свідчить про відносне зниження загального обсягу витрат підприємства, оптимізації технологічних процесів і взаємовідносин із конкретними агентами [41, с. 40-41].”

В науковій літературі представлені різні методики обробки вхідної інформації для комплексного фінансового аналізу, які, відповідно до специфіки їх загальних характеристик, об'єднують у великі групи, зокрема:

- ранжування фінансових показників та коефіцієнтів;
- розрахунок інтегрального показника фінансового стану підприємства;
- порівняння розрахункових показників з еталонними величинами.

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства, ступеню ризику його банкрутства використовуються багатофакторні моделі Альтмана, Р. Ліса, Г. Спрінгейта, Р. Тафлера, О. Терещенка тощо. Найбільш широке розповсюдження набула модель американського економіста Е. Альтмана, який зокрема в 2007 році разом з Д. Сабато розробив logit-модель з включенням 5 значущих фінансових коефіцієнтів на основі вибірки 120 банкрутів і 2010 небанкрутів США.

Формула моделі Альтмана – Сабато має вигляд:

$$Y = 4,28 + 0,18x_1 - 0,01x_2 + 0,08x_3 + 0,02x_4 + 0,19x_5 \quad (1.3)$$

де, X_1 – ЕВІТДА / Активи; (ЕВІТДА = Фінансовий результат від операційної діяльності + Амортизація);

X_2 – Короткострокові зобов'язання / Власний капітал;

X_3 – Нерозподілений прибуток / Активи;

X_4 – Грошові кошти та їх еквіваленти / Активи;

X_5 - EBITDA / Проценти до сплати.

Значення $У$ використовується для розрахунку:

$$P = 1/(1+e^{-y}), \quad (1.4)$$

де e - основа натурального логарифма (число Ейлера, $e = 2,71828$).

В результаті отримуємо значення P від 0 до 1:

- при $P > 0,5$ підприємство можна віднести до банкрутів;

- при $P < 0,5$ компанія фінансово-стабільна.

В основі цієї методики, як і більшості моделей інших вчених, покладено багатofакторний дискримінантний аналіз, головне завдання якого в бізнес-аналізі полягає у побудові дискримінантної моделі, за допомогою якої з високою точністю можна здійснювати оцінку фінансового стану та рівень кредитоспроможності. Саме тому у 2016 році Національним Банком України було розроблено та затверджено логістичну модель постановою №351:

$$“Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i , \quad (1.5)$$

де Z – інтегральний показник,

x_i - показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника - юридичної особи, з урахуванням установлених НБУ діапазонів для кожного фінансового показника;

β_i - коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

β_0 - вільний член логістичної моделі ... [8]”, що визначається емпіричним методом шляхом приведення критичного значення інтегрального

показника (лінії поділу) до заздалегідь визначеної величини, зокрема до нуля чи до одиниці, з метою полегшення уніфікації аналізу підприємств у розрізі різних видів діяльності. Адже без цього показника умовна лінія поділу між найбільш стабільними компаніями (з найкращою кредитоспроможністю) та компаніями, що банкрутують, (з проблемною кредитною дисципліною) набувала би будь-якого значення.

“Величини x_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються Національним банком на підставі даних фінансової звітності боржників - юридичних осіб. Для цього кожний банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку дані про класифікацію боржників - юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності, за формою та в строки, установлені Національним банком [8].”

Розрахунок інтегрального показника за логістичною моделлю залежить від 2-х ознак:

- розміру підприємства: мале, середнє, велике, що визначається відповідно до ст.55 Господарського Кодексу України в залежності від розміру доходу та кількості працівників;

- виду економічної діяльності підприємства та секції відповідно до КВЕД, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України №326, що згідно з вищезазначеною постановою НБУ об'єднуються банками у групи:

1. сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство (А);
2. добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво (В, С, F);
3. оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (G);
4. фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (K, L, M, N);
5. інші (D, E, H, I, J, O, P, Q, R, S, T, U).

Зокрема, для середніх та великих підприємств, діяльність яких належить до сфери переробної промисловості, розраховуються фінансові коефіцієнти, які відображені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Розрахунок фінансових коефіцієнтів для великих та середніх підприємств

Коефіцієнти	Характеристика	Формула розрахунку
К ₁ - показники капіталу	Частка капіталу в балансі підприємства	Власний капітал / Валюта балансу (актив)
К ₁₀ - показник поточної ліквідності	Спроможність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів	Поточні активи / Поточні зобов'язання і забезпечення
К ₁₁ - показники покриття боргу чистим доходом	Спроможність обслуговування боргу доходами від основного виду діяльності	Чисті короткострокові та довгострокові зобов'язання / Чистий дохід від реалізованої продукції (зароблених страх. премій)
К ₁₃ - показники частки неопераційних елементів балансу	Частка активів, яка не має прямого відношення до операційної діяльності підприємства	Неопераційні активи / Валюта балансу (актив)
К ₁₄ - показники оборотності поточних активів	Період повного обороту поточних активів	Поточні активи / Чистий дохід від реалізованої продукції (зароблених страхових премій)
К ₁₅ - показник покриття фінансових витрат прибутком до оподаткування та амортизації	Спроможність фінансування неопераційних витрат операційним прибутком до вирахування амортизації	Фінансовий результат від операційної діяльності до вирахування амортизації / Чисті фінансові витрати
К ₁₇ - показники покриття фінансових витрат валовим прибутком	Спроможність фінансування фінансових витрат валовим прибутком	Валовий прибуток (збиток) / Чисті фінансові витрати

Джерело: Складено автором на основі [8].

Залежачи від діапазону, в якому знаходяться значення фінансових коефіцієнтів, визначаються показники (X_i) для підстановки у модель.

Таблиця 1.3

Модель розрахунку інтегрального показника (Z) юридичної особи для великих та середніх підприємств секції В, С, F

Коефіцієнти	Мінімальне ($K_i \min \geq$) та максимальне ($K_i \max <$) значення діапазону		Показники (X_i)		Коефіцієнти	Мінімальне ($K_i \min \geq$) та максимальне ($K_i \max <$) значення діапазону		Показники (X_i)	
	K_1	< -18,7 %		X_1		-1,749	K_{14}	< 9915,7 %	
	-18,7 %	3,4 %		-0,543		9915,7%	14664,1%		0,682
	3,4 %	24,5 %		0,054		14664,1%	21070,8%		0,669
	24,5 %	33,1 %		0,307		21070,8%	35301,3%		0,087
	33,1 %	42,0 %		0,365		$\geq 35301,3 \%$			-1,241
	42,0 %	52,0 %		0,723	K_{15}	< -61,4 %		X_{15}	-1,460
	52,0 %	63,1 %		0,935		-61,4 %	109,9 %		-1,19
	63,1 %	75,6 %		1,040		109,9 %	182,7 %		-0,368
	$\geq 75,6 \%$			1,379		182,7 %	269,3 %		0,325
K_{10}	< 58,4 %		X_{10}	-1,282		269,3 %	762,7 %		0,830
	58,4 %	84,6 %		-0,543		762,7 %	1158,7 %		0,902
	84,6 %	101,1 %		-0,025		$\geq 1158,7 \%$			1,261
	101,1 %	133,2 %		0,307	K_{17}	< 79,9 %		X_{17}	-1,773
	$\geq 133,2 \%$			0,572		79,9 %	239,9 %		-0,990
K_{11}	< -0,6 %		X_{11}	1,369		239,9 %	388,0 %		-0,199
	-0,6 %	7,1 %		1,105		388,0 %	579,1 %		0,386
	7,1 %	11,2 %		0,922		579,1 %	831,1 %		0,498
	11,2 %	17,0 %		0,644		831,1 %	1745,3 %		0,809
	17,0 %	26,3 %		0,503		1745,3 %	2521,0 %		1,196
	26,3 %	42,7 %		-0,055		$\geq 2521,0 \%$			1,307
	42,7 %	96,3 %		-0,722	K_{13}	< 0,3 %		X_{13}	0,617
	$\geq 96,3 \%$			-1,906		0,3 %	0,9 %		0,543
Модель						0,9 %	5,1 %		0,248
$Z = 1,815 + 0,237 * X_1 + 0,408 * X_{10} + 0,301 * X_{11} + 0,405 * X_{13} + 0,494 * X_{14} + 0,303 * X_{15} + 0,234 * X_{17}$						5,1 %	7,6 %		0,247
						7,6 %	11,2 %		0,087
						11,2 %	16,9 %		0,054
						16,9 %	29,8 %		-0,240
						$\geq 29,8 \%$			-1,190

Джерело: Складено автором на основі [8].

При цьому враховувати необхідно, що якщо знаменник під час розрахунку фінансових коефіцієнтів дорівнює нулю або формою звітності не передбачено такого рядка, то для визначення інтегрального показника береться значення показника X, що відповідає діапазону, який залежить від виду коефіцієнта:

- для K1, K10 – діапазон, який містить найменше зі значень, установлених для відповідного фінансового показника;
- для K11, K13, K14 – діапазон, який містить найбільше зі значень, установлених для відповідного фінансового показника;
- для K15, K17 - фінансовий показник не враховується.

В цій роботі практично використовуються дані річної звітності, проте у разі застосування квартальної звітності для розрахунку інтегрального показника, необхідним є приведення її до річного виміру.

В залежності від діапазону, в якому знаходиться значення логістичної моделі, визначається клас юридичної особи відповідно до таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Діапазони значень інтегрального показника для великих та середніх підприємств секції В, С, F за фінансовими класами

Класи		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Значення	Більше або дорівнює	+3,55	+2,90	+2,25	+1,60	+0,95	+0,31	-0,34	-0,99	-
	Менше ніж	-	+3,55	+2,90	+2,25	+1,60	+0,95	+0,31	-0,34	-0,99

Джерело: Складено автором на основі [8].

Використовується ця модель для комплексної оцінки фінансового стану, та для оцінки кредитоспроможності, в т.ч. при наданні кредиту для поповнення обігових коштів або інвестиційних цілей.

Потрібно зазначити, що інтегральна оцінка фінансового стану може виконуватись також за допомогою єдиного показника, який акумулює всі

фінансові аспекти діяльності підприємства для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу, насамперед у прибуткового суб'єкта підприємницької діяльності, і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству. В якості такого інтегрального індикатора може використовуватись коефіцієнт американського економіста У. Бівера, який розраховується як відношення суми чистого прибутку і нарахованої амортизації до суми довгострокових і поточних зобов'язань.

“Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5-2 роки) коефіцієнт У. Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва. Така тенденція призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає меншим 0,1. [61, с. 190]” “Рекомендоване значення коефіцієнта У. Бівера за міжнародними стандартами перебуває в інтервалі 0,17–0,4. [16, с. 204]”

Потрібно зазначити, що крім коефіцієнта, У. Бівер запропонував використовувати під час діагностики систему показників банкрутства підприємства у складі 5-ти фінансових показників (коефіцієнт У. Бівера, рентабельність активів, фінансовий леверидж, коефіцієнт покриття оборотних активів власними оборотними коштами, коефіцієнт покриття), критичні значення яких дозволяють діагностувати благополучне становище, наявність загрози банкрутства за один та п'ять років до банкрутства.

Таким чином, єдина узагальнена оцінка фінансового стану підприємства дає змогу порівнювати різні суб'єкти, визначати рейтинг, оцінювати в динаміці стан підприємства тощо. Саме цим обумовлюється їх досить широке використання в практичній діяльності підприємств та зовнішніх оцінювачів: інвесторів, кредиторів, податкових органів, аудиторів і т. ін.

Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства використовується:

- власниками для обґрунтування рішень стратегічного характеру;
- менеджерами підприємств – для забезпечення потреб інформаційного оперативного фінансового планування;
- потенційними інвесторами - для розроблення інвестиційних проектів та прийняття рішень щодо фінансування,
- кредиторами – для обґрунтування рішень про надання кредиту, його обсягів та умов.

Комплексна оцінка фінансового стану є дуже важливою особливо у період нестабільності економіки зокрема під час впровадження карантину у 2020 році, оскільки зниження ділової активності у більшості галузей, скорочення робочих місць, в т.ч. через припинення роботи закладів громадського харчування (ресторанів, кафе тощо), торговельно-розважальних центрів, інших закладів обслуговування населення (крім торгівлі продуктами харчування тощо), стримували розвиток економіки.

Висновок до розділу 1

Отже, фінансовий аналіз є дуже важливою складовою діяльності підприємства при прийнятті будь-яких рішень, враховуючи що основною метою існування підприємства є отримання та збільшення прибутку. Використання різних видів та методів оцінки фінансового аналізу, а також розуміння економічних показників, які отримують в процесі розрахунків, дають нам можливість глибоко та всебічно проаналізувати фінансову, виробничу та інвестиційну діяльність, та на основі поточних результатів приймати рішення щодо подальшого розвитку та спрогнозувати основні показники та тренди за допомогою використання математично-статистичних моделей та програмного забезпечення, наприклад Excel.

Важливим є поєднання фінансово-економічних показників у єдину систему. Для такого іноземні та вітчизняні вчені створили дискримінаційні моделі, які допомагають оцінити комплексно фінансовий стан будь-якого підприємства, а Національний Банк України розробив логістичні багатофакторні моделі для підприємств, що поділені були на групи в залежності від розміру підприємства та виду економічної діяльності.

Комплексний фінансовий аналіз є складовою інструментарію антикризового управління та методологічною базою провадження справи про банкрутство. Вважається, що саме результати цього виду аналізу, який уможлиблює проведення як ретроспективної, так і перспективної оцінки фінансового стану підприємства, є оптимальними для прийняття рішень щодо залучення фінансових ресурсів; оцінки надійності партнерів; пошуку високорентабельних проектів; доцільності інвестування; необхідності фінансового комплексного оздоровлення суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 2.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПТК ШАБО»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ПТК ШАБО»

ТОВ «ПТК ШАБО» – це український виноробний комплекс з повним циклом виробництва. У 2003 році було створено компанію шабського виноробства. Охоплює цикл виробництва повний, від вирощування винограду та випускає готові вина, а також коньяк та реалізує алкогольну продукцію. Компанія має великі виносховища - 15 млн літрів вина. ТОВ "ПТК ШАБО" входить в список вітчизняних відомих винних брендів. Продукцію цієї торгової марки експортуються у такі країни, як Польща, Грузія, Туреччина, Норвегія, Казахстан, Канада, США, Швейцарія, Ізраїль, Бразилія, Італія, Китай. Протягом строку свого існування виноробнею створено бренд українського вина та змінені стереотипи щодо українського виноробства.

Підприємство знаходиться на унікальній території між Чорним морем та Дніпровським лиманом, на півдні України з одними з кращих кліматичними умовами. Компанія має велику виноробну плантацію в Україні. Власні 2400 тисяч гектарів виноградників (по 3332 саджанця на гектар), вона вирощує виноград з елітних саджанців, що закупає переважно в провідних винних регіонах Франції, Італії та Німеччини, але останнім часом - все більше у вітчизняного виробника. Щорічно закладають більш ніж по 50 га молодих виноградників, витрати на 1 га ще до плодоношення складають приблизно 220 тис. грн. Сортовий склад включає 30 сортів винограду. Вирощують такі сорти : бастардо магарацький, мерло, каберне совіньон, Іршаї олівер, мускат гамбурзький, совіньон, Ркацителі, рислінг одеський чорний та інші. Здійснюється збір врожаю вручну вночі для елітних і сортових вин лінійки Reserve, а для столових – комбайном

французьким Gregoire, це прискорює збір та період переробки врожаю, який в компанії проходить у вересні-жовтні. За європейськими традиціями виноробства компанія не зрошує виноградники.

Гроно винограду складається з гребеня (2,5-8% загальної маси), шкірки (6-10%), м'якоті виноградних кісточок (2-15%) та рідини або сусла. Зі 100 кг винограду можна отримати 60-80л сусла. Переробка винограду включає відділення ягоди винограду від гребеня, який в подрібненому вигляді використовують як добриво. Кісточки компанія продає виробникам виноградного масла. Виноград охолоджується в спеціальному холодильнику перед попаданням під прес, виключено попадання кисню і окислення завдяки власній азотогенераторній станції. З 2011 року використовується лінія холодного стерильного розливу вина для збереження первинного кольору, гармонійного смаку, аромату і природних властивостей виноградної ягоди та біологічної цінності вина. Ягоди зберігають при температурі від 13-15 °C у сховищі, яке вміщує до 15 мільйонів літрів.

Щорічний обсяг виробництва становить 20 млн. пляшок вин, вермутів та коньяку. На підприємстві виготовляється більше 80 сортів вин: столові: сухі, напівсухі й напівсолодкі; кріплені, які поділяються на міцні й десертні, ігристі та вермути.

2.2 Оцінка ефективності діяльності ТОВ «ПТК ШАБО»

За 2017 - 2021 роки чистий дохід від реалізації продукції виріс на 38,6%, що зумовлене різними чинниками.

Різке збільшення чистого доходу на 24,2% у 2018 році та його падіння у 2019 році на 1,7% пов'язано з випуском у 2018 році унікальної лімітованої колекції вин в високому ціновому сегменті, що отримала міжнародний успіх на дегустаційному конкурсі під час виставки в Вероні у 2018 році. Ексклюзивність цієї серії полягала у створенні за участю досвідченого італійського винороба П'єрджорджіо Берта 5 позицій сухих вин «Каберне»,

«Мерло», «Рислінг», «Трамінер» і «Шардоне», для виробництва яких використали 100% винограду одного сорту, що були висаджені у спеціальному теруарі (м'який клімат, близькість Чорного моря, тепле лагідне південне сонце) близько 10 років тому при звичних 5 років, необхідних для дозрівання винограду. Що в свою чергу, призвело до зростання у 2018 році валового прибутку в 1,7 рази та валової маржи у 2018 році на 5,9 в.п. до 22,3% та відповідного збільшення чистого прибутку в 2 рази.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники ТОВ «ПТК ШАБО»

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	359 830,0	447 047,0	439 388,0	493 739,0	498 815,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	-300 671,0	-347 244,0	-377 880,0	-427 624,0	-430 708,0
Валовий прибуток, тис. грн.	59 159,0	99 803,0	61 508,0	66 115,0	68 107,0
Валова маржа, %	16,4%	22,3%	14,0%	13,4%	13,7%
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	42 743,0	83 652,0	33 395,0	29 583,0	31 734,0
Рентабельність продукції, %	14,2%	24,1%	8,8%	6,9%	7,4%
Чистий фінансовий результат, тис. грн.	36 257,0	68 103,0	25 700,0	18 176,0	19 943,0
Рентабельність продаж, %	10,1%	15,2%	5,8%	3,7%	4,0%

Джерело: Складено автором на основі [45].

Чистий дохід у 2019 році в порівнянні з 2017 роком збільшився на 22,1%. Це пов'язано з збільшенням врожайності винограду саме у Миколаївській області у 2018 році на 14,% у порівнянні з 2016 роком і, як наслідок, збільшення виробництва винограду на 8%, незважаючи на загальне падіння виробництва в Україні на 13,3% у зв'язку з дощової осінню 2017 року, раннім похолоданням, що призвело до недостатнього накопичення кількості цукру у виноградній лозі та відповідно низької стійкості винограду до морозів в січні 2018 року (досягали -21°C), а також з наявністю дощів в травні-червні, які перешкождали хорошому запиленню винограду. Валовий прибуток збільшився на 4% у 2019 році в порівнянні з 2017 роком. Проте, у зв'язку з прискореним зростанням інших операційних витрат на 42% у порівнянні з зростанням інших операційних доходів на 19%, операційний прибуток зменшився на 21,9%. Це вплинуло й на зменшення рентабельності на 5,4 в.п. до 8,8% у 2017 році у порівнянні з 2019 роком.

Ріст чистого доходу у 2020 році ТОВ «ПТК ШАБО» на 12,4% зумовлено збільшенням врожаю ТОВ «ПТК ШАБО» у 2019 році на 16% до 9,8 тис. тон. у порівнянні з 2018 роком – до 8,4 тис. тон, що відповідає тенденції врожайності та виробництва винограду в Україні. Крім цього, в 2020 році підприємство вийшло на новий ринок та почало випуск лінійки ігристих вин, що представлена трьома позиціями: Brut, Semi-dry, Semi-sweet, які виготовляються за акратафорним методом (Шарма). Внаслідок збільшення виробництва винограду та виноградних вин за 2019-2020 роки та відповідно уповільнення зростання цін на алкогольні напої валова маржа у 2019 та 2020 роках становили відповідно 14,0% та 13,4%, що нижче на 3 в.п. від 2017 року.

Таблиця 2.2

Структура операційних витрат ТОВ «ПТК ШАБО»

Показники	2017 рік		2021 рік	
	тис. грн.	частка, %	тис. грн.	частка, %
Матеріальні витрати	309 373	72%	347 945	78%
Витрати на оплату праці	16 328	4%	37 723	8%
Відрахування на соціальні заходи	5 905	1%	8242	2%
Амортизація	11 804	3%	15 518	3%
Інші операційні витрати	83 423	20%	38 617	9%
Разом	426 833	100%	448 045	100%

Джерело: Складено автором на основі [45].

Структура операційних витрат на протязі 5 років залишається достатньо врівноваженою. Про це свідчить рівень матеріальних витрат - змінних витрат, що коливалися від 70% до 80% та відображають стійкість підприємства в отриманні чистого прибутку при значних змінах чистого доходу. Витрати на оплату праці збільшилися за 5 років в 2,3 рази відповідно до підвищення мінімальної заробітної плати (в 3,4 рази) та середньої зарплати в переробній промисловості в 2,5 рази, а також враховуючи зменшення кількості працівників в ТОВ «ПТК ШАБО» на 44 осіб. Особливо збільшення МЗП на 16% вплинуло на зростання адміністративних витрат на 24,8% та витрат на збут на 31,6% у 2020 році, що спричинило зменшення операційного прибутку на 11,4%. Враховуючи збільшення фінансових витрат у 6 разів у 2020 році чистий прибуток зменшився на 29,3% та відповідно рентабельність продажів досягла свого мінімального значення за аналізовані 5 років та склала 3,7%.

У 2021 році чистий дохід виріс лише на 1%, незважаючи на рекордний врожай як в цілому по Україні, так і на самому підприємстві – 12,7 тис.тон. у 2020 році, через сонячне літо і тривалу теплу осінь, яка дозволила визріти червоним сортам винограду. Майже незмінність доходу зумовлена 2 чинниками:

1. значним збільшенням імпорту у 2021 році на 15,6% у натуральному виразі (рис. 2.1) та на 18,9% в грошовому еквіваленті виноградних вин, в т.ч. ігристих вин внаслідок ревальвації гривні. У 2021 році гривня по відношенню до долару зміцнилась на 5%, по відношенню до євро - на 10% у порівнянні з 2020 роком, а в сезон продажів перед новорічними святами курс зміцнився на 13% та 16% відповідно. Основними імпортерами є Італія, яка конкурує в основному по ціні, а також Франція та Грузія. Саме внаслідок цього збільшився й власний імпорт великими мережами супермаркетів. В 2021 році в супермаркетах частка імпортової продукції в грошовому еквіваленті становила: вина - 58%, ігристих вин - 51%, вермутів і аперитивів - 69%.

2. заборону Російською Федерацією відповідно до Постанови внесеної до Мінекономрозвитку Росії, розробленої відповідно до Указу Президента Росії від 22 жовтня 2018 року "Про застосування спеціальних економічних заходів у зв'язку з недружніми діями України щодо громадян і юридичних осіб Російської Федерації" ввезення на свою територію окремих українських товарів або продукції іноземного походження, яка переміщуються через територію України, серед яких є спиртні напої, такі, як виноградні вина і коньяк та впровадження санкцій, в разі порушення законодавства.

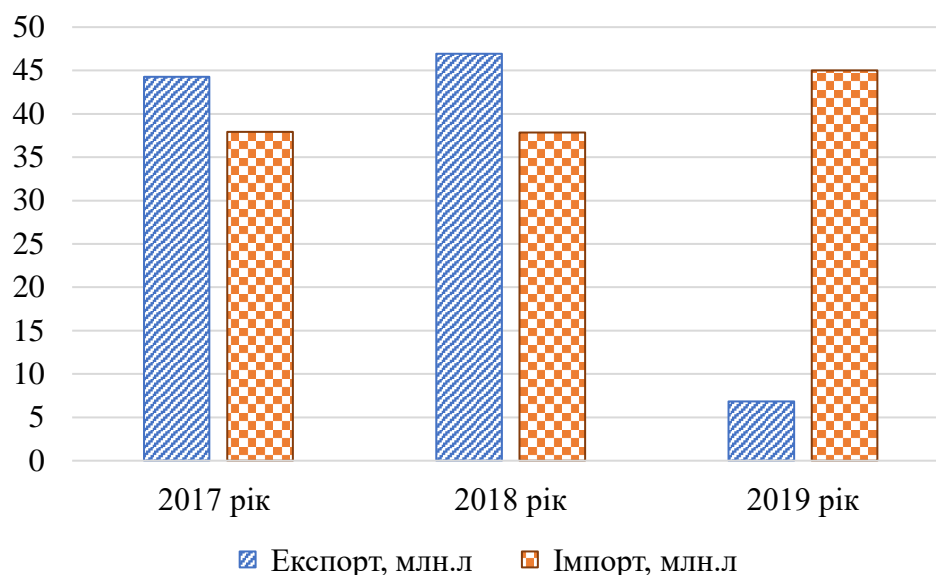


Рис.2.1. Динаміка експорту та імпорту за 2017-2019 роки.

Джерело: Побудовано автором на основі [44].

Внаслідок втрати ринку Росії, а також відсутності можливості здійснювати через Росію поставки продукції в інші країни, експорт України знизився в 6 разів в натуральному виразі та в 3 рази в грошовому еквіваленті. В свою чергу, це стало причиною зниження витрат на збут на 13,2%, що призвело до збільшення прибутку на 9,7% та поступового відновлення тенденції до зростання рентабельності продажів до 4% у 2019 році. У компанії відмінно налагоджений експорт до Польщі, Казахстану і Туреччини. Саме базові стандартні лінійки вин з високою якістю та за доступною ціною. Саме експорт українського вина для Польщі в середньому ціновому сегменті і гарної якості – стало справжнім відкриттям. Це вино бере участь у дегустаціях, виставках.

Про зниження ефективності діяльності у 2017-2018 роках та покращення у 2019 році свідчать й наступні показники (рис. 2.2):

- рентабельність власного капіталу, що у 2017 році знизилась до 14% з 26% у 2015 році внаслідок зменшення чистого прибутку, та почала поступово відновлюватися через виплату дивідендів, починаючи з 2017 року за результатами 2016 року – 22 млн.грн, у 2018 році - 37 млн.грн., у 2019 році -

66 млн.грн. Це спричинило зменшення власного капіталу в 2 рази за 4 роки та відповідно збільшення рентабельності до 18,4%;

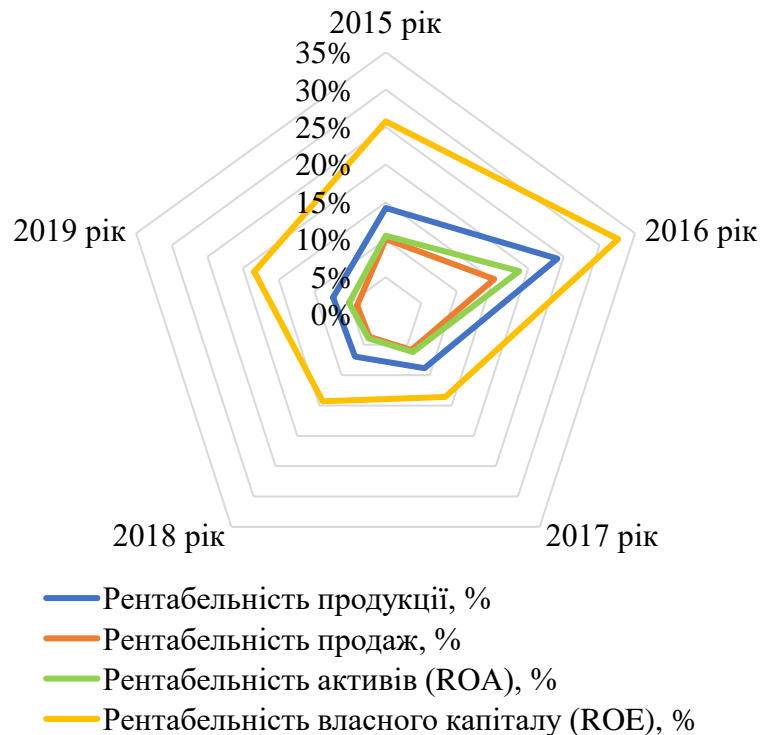


Рис.2.2. Динаміка рентабельності діяльності ТОВ «ПТК ШАБО» за 2015-2019 роки.

Джерело: Побудовано автором на основі [45].

- рентабельність активів, відповідає тенденція зміні чистого прибутку, враховуючи також збільшення активів через зростання запасів у 2017 році на 17,6%, у 2018 році – на 28% в основному за рахунок отриманих кредитних коштів протягом 2-х років. А збільшення рентабельності в 2019 році на 1,2 в.п. пов'язано з зменшенням активів на 17% через погашення кредиторської заборгованості на 70 млн.грн. за рахунок отриманих коштів від проданих запасів покупцям.

Загалом, починаючи з 2017 року, постійне зменшення власного капіталу свідчить про певне зниження економічного потенціалу компанії. Проте у 2019 році падіння власного капіталу вдвічі уповільнилось (до 15%) при зростанні вперше за останні 3 роки чистого прибутку (на 10%), приріст якого перевищив приріст доходів від реалізації (на 1%). Це підтверджує

підвищення ефективності діяльності підприємства саме у 2019 році та свідчить про дотримання оптимальності співвідношення важливих його показників (формула 1.2).

За 2017-2021 роки зростання чистого доходу вплинуло на збільшення фондівдачі. Проте залишкова вартість основних засобів разом з довгостроковими біологічними активами (згідно МСФЗ виноградники, тобто плодоносні рослини, пов'язані з сільськогосподарською діяльністю в складі рахунку 108 «Багаторічні насадження», обліковуються на 10 рахунку) зменшилась на 33,1% за 5 років, а їх частка на 13 в.п. до 19%, що є дуже низькою для промислового підприємства. Рівень зносу виробничих фондів виріс на 16,8 в.п. до 67,4%, що є високим показником.

Проте, в структурі необоротних активів займають 10% незавершені капітальні інвестиції - будівництво цеху шампанізації вин акратафорним методом з 2013 року на території винного заводу ТОВ «ПТК ШАБО», оскільки до сих пір підприємство здійснює виробництво ігристих вин на орендованих потужностях ПрАТ «Одесавинпром». Для реалізації цього проекту ТОВ «ПТК ШАБО» інвестує близько 7 млн. євро, що включають витрати на будівництво самої будівлі у розмірі 1,5 млн.євро, на закупівлю та введення в експлуатацію однієї лінії розливу ігристих вин – 3 млн.євро та, головне, придбання 50 апаратів для шампанізації – по 40 тис. євро вартість кожного.

Важливим є аналіз показників оборотності, що відображені у таблиці 2.3. Період оборотності запасів за 2017-2020 роки збільшився на 26%, а в 2021 році знизився на 42 дні, що пов'язано з початком виробництва шампанського під торговою маркою ШАБО.

Таблиця 2.3

Показники оборотності ТОВ «ПТК ШАБО»

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Період одного обороту запасів (днів)	210	215	233	265	223
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	30	33	32	23	19
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	134	128	136	125	76
Період операційного циклу (днів)	240	248	264	288	242
Період фінансового циклу (касовий розрив)	106	121	129	163	165

Джерело: Складено автором на основі [45].

Загалом оборотність запасів відповідає терміну основного процесу виробництва вина - бродіння, який у ТОВ «ПТК ШАБО» займає від трьох місяців до одного року, що в середньому відповідає 7,5 місяців (225 дням). Крім того, в період одного обороту запасів в більшій мірі вплинув на аналогічні зміни періоду операційного циклу.

Період дебіторської заборгованості свідчить в основному про активну роботу з оптових продажів дистриб'юторам та за 5 років спостерігається зменшення на 37%.

Період фінансового циклу є більшим нуля та спостерігається збільшення в 1,6 рази за 5 років, що свідчить про зниження платоспроможності та ліквідності та необхідність поповнення обігових коштів. Особливо в 2021 році ця негативна тенденція пов'язана з різким скороченням терміну виконання короткострокових зобов'язань за придбаними матеріалами, іншими товарами та наданими підприємству послугами.

2.3. Аналіз показників платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ПТК ШАБО»

Важливими характеристиками фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності та фінансової стійкості.

На основі характеристики ліквідності балансу (таблиця 2.4) необхідна оцінка платоспроможності для визначення можливостей вчасного та в повному обсязі виконання своїх боргових та фінансових зобов'язань перед всіма контрагентами. Для цього аналізується достатність власного капіталу, оптимальність розміщення і величина коштів по статтях активу та пасиву балансу, та відповідність терміну перетворення активів у грошову форму та терміну погашення зобов'язань.

Таблиця 2.4

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «ПТК ШАБО»

Групи активів	Тис.грн.		Групи пасивів	Тис.грн.
2017 рік				
Найбільш ліквідні активи (А1)	506	<	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	137 611
Активи, що швидко реалізуються (А2)	57 094	<	Короткострокові пасиви (П2)	62 193
Активи, що повільно реалізуються (А3)	175 156	>	Довгострокові пасиви (П3)	0
Активи, що важко реалізуються (А4)	111 814	<	Постійні пасиви (П4)	144 766
2021 рік				
Найбільш ліквідні активи (А1)	64	<	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	154 218
Активи, що швидко реалізуються (А2)	36 454	<	Короткострокові пасиви (П2)	123 545
Активи, що повільно реалізуються (А3)	266 268	>	Довгострокові пасиви (П3)	0
Активи, що важко реалізуються (А4)	85 283	<	Постійні пасиви (П4)	110 306

Джерело: Складено автором на основі [45].

Наведені баланси ТОВ «ПТК ШАБО» у 2017 році та 2021 році не є абсолютно ліквідними насамперед через недостатність наявних грошових коштів для термінових розрахунків з кредиторами ($A1 \leq P1$). На кінець зазначених років найбільш ліквідні активи зовсім не покривали найбільш строкові зобов'язання.

Як найбільш ліквідних активів, особливо грошових коштів, так і активів, що швидко реалізуються (2021р. - 36 млн. грн.), не вистачило б як на погашення короткострокових ($A2 \leq P2$), так і найбільш строкових зобов'язань в повному обсязі. Як наслідок, показники швидкої та абсолютної ліквідності значно нижче нормативного значення (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Показники ліквідності ТОВ «ПТК ШАБО»

Показники	Нормативне значення	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,0 - 2,0	1,16	1,76	1,56	1,11	1,09
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,8 - 1,2	0,29	0,38	0,37	0,17	0,13
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,2 - 0,4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	1,0	0,41	0,38	0,42	0,31	0,30

Джерело: Складено автором на основі [45].

Погашення усіх короткострокових зобов'язань, за умови відсутності довгострокових зобов'язань можливо тільки при реалізації менш ліквідних активів - усіх запасів та отримання коштів від усіх дебіторів. Крім цього, і коштів дебіторів для покриття кредиторської заборгованості - недостатньо. Цим зумовлено середній рівень платоспроможності.

Внаслідок однакового зменшення власного капіталу та необоротних активів на 23,1 % за 5 років, постійні пасиви незмінно перевищують активи, що важко реалізуються, (2021 рік - в 1,3 рази).

Тому умові ліквідності балансу ТОВ «ПТК ШАБО» відповідають зіставлення $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$, що разом з можливістю повного покриття поточними активами підприємства ($A1+A2+A3$) його зовнішніх зобов'язань ($P1+P2+P3$) в 1,1 в межах нормативного значення свідчить про наявність власного оборотного капіталу для погашення усіх зобов'язань. Але й існує загроза фінансової стабільності підприємства через ризик неможливості швидкої реалізації запасів та повернення дебіторської заборгованості для задоволення термінових вимог кредиторів.

Важливішим етапом аналізу діяльності і фінансово-економічного благополуччя компанії є оцінка її фінансової стійкості (таблиця 2.6). Таке дослідження надає необхідну інформацію інвесторам та відображає рівень поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, здатність компанії обслуговувати свої зобов'язання та нарощувати свій економічний потенціал.

В цілому, в компанії порушена фінансова стійкість. Власні обігові кошти за 5 років зменшились на 20%, оскільки після різкого збільшення чистого прибутку в 2018 році в 2 рази до 68 млн. грн. та відповідного збільшення власного капіталу, компанія почала виплачувати дивіденди, що в сумі за 2019-2021 роки склали 124 млн. грн. за рішенням Загальних зборів акціонерів 20 квітня 2019 року та 27 вересня 2021 року. Це призвело до зменшення нерозподіленого прибутку.

Крім того, у 2019 році був отриманий довгостроковий кредит у банку у сумі 20 млн.грн., що вплинуло на майже незмінність суми власних обігових коштів у 2018 -2019 роках.

Проте у 2020 році було погашено цей кредит та отримано 70 млн.грн. у вигляді короткострокового кредиту для закупки матеріалів, що відображено в балансі: збільшення виробничих запасів - на 34 млн.грн., незавершеного виробництва на 27 млн.грн. та готової продукції – на 4 млн.грн. з закуплених

матеріалів, а також товарів - на 5 млн.грн. У 2021 році у забезпечення було надано 40 млн.грн товарно-матеріальних цінностей.

Таблиця 2.6

**Оцінка фінансової стійкості та боргового навантаження
ТОВ «ПТК ШАБО»**

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Власні обігові кошти, тис.грн	29 362	111 015	112 103	34 363	23 530
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,13	0,42	0,35	0,09	0,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	59,2%	42,5%	54,5%	72,6%	72,1%
Коефіцієнт фінансової стабільності	69,0%	135,1%	83,5%	37,7%	38,7%
Коефіцієнт фінансової стійкості	40,8%	57,5%	50,3%	27,4%	27,9%
ЕВІТДА, тис.грн.	54 547	96 415	44 267	43 268	47 252
ЕВІТ/Процентні витрати	-	159,6	16,8	4,6	4,9
ЕВІТДА/ Процентні витрати	-	184,0	22,3	6,8	7,2
Борги/ЕВІТДА	-	-	0,5	1,6	1,5
Чисті борги/ЕВІТДА	-	-	0,4	1,6	1,5

Джерело: Складено автором на основі [45].

Зменшення власного капіталу та збільшення короткострокових зобов'язань через отримання кредиту погіршило фінансову стійкість підприємства. Зокрема у зв'язку з майже відсутністю довгострокових кредитів на протязі 5 років коефіцієнт фінансової стійкості відповідає коефіцієнту фінансової незалежності, що зменшився на 13 в.п. до 28% внаслідок зменшення нерозподіленого прибутку при незмінності резервного капіталу, сформованого за рахунок отриманого прибутку в минулих періодах та іншого додаткового капіталу, внаслідок дооцінки основних засобів до 2010 року утвореного внаслідок різкого збільшення валютного курсу.

Показник фінансової стійкості, та і коефіцієнт покриття боргу DSCR – 0,5 знаходиться на низькому рівні - чистого прибутку від основної діяльності не вистачає для повного обслуговування боргу.

Проте, як операційного прибутку, так й EBITDA (операційний прибуток з врахуванням амортизації), достатньо для погашення фінансових витрат. Боргове навантаження знаходиться в межах норми – 1,5.

З метою комплексного аналізу фінансового стану було проведено розрахунки, використовуючи моделі наукових дослідників як для українських компаній, так і для іноземних компаній.

Загалом нестабільний фінансовий стан підтверджує інтегральна оцінка фінансового класу за модифікованою z-моделлю для переробної промисловості.

Відповідно до розрахунків у таблиці 2.7 збільшення фінансового класу за z-моделлю у 2020 році з 2 до 3 підтверджує певне порушення фінансового стану та зменшення фінансових ресурсів постійно прибуткового ТОВ «ПТК ШАБО». Проте достатнім залишається їх рівень для виконання фінансових зобов'язань, зокрема для обслуговування додатково одержаних кредитів, навіть незважаючи на уповільнення розвитку компанії.

Для 3 класу характерним є ймовірність дефолту (PD) за кредитом 4,5%-8,6%. Встановлюється кожним банком окремо точний рівень, враховуючи платіжну дисципліну щодо тіла й відсотків, ділову репутацію та інше. В разі надання кредиту, що є одним з можливих способів поповнення оборотних коштів, банк в залежності від розміру кредиту і вартості рухомого/нерухомого майна, наданого в забезпечення, з урахуванням PD визначає розмір резерву, що є важливим при прийнятті банком рішення про надання кредитних коштів підприємству.

Таблиця 2.7

Визначення фінансового класу ТОВ "ПТК ШАБО"

за постановою НБУ №351

Показники	Роки	Розрахункове значення показника за фінансовим звітом	Відповідне значення показника для моделі
Частка капіталу в балансі підприємства (K1)	2019	45,5%	0,455
	2020	27,4%	0,274
	2021	27,9%	0,279
Спроможність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів (K10)	2019	154,2%	0,572
	2020	110,2%	0,307
	2021	108,4%	0,307
Спроможність обслуговування боргу доходами від основного виду діяльності (K11)	2019	4,5%	1,105
	2020	13,9%	0,644
	2021	14,0%	0,644
Частка активів, яка не має прямого відношення до операційної діяльності підприємства (K13)	2019	1,2%	0,248
	2020	1,1%	0,248
	2021	1,2%	0,248
Період повного обороту поточних активів (K14)	2019	26499,2%	0,087
	2020	27500,8%	0,087
	2021	22199,5%	0,087
Спроможність фінансування неопераційних витрат операційним прибутком до вирахування амортизації (K15)	2019	2229,0%	1,261
	2020	676,7%	0,830
	2021	724,8%	0,830
Спроможність фінансування фінансових витрат валовим прибутком (K17)	2019	3097,1%	1,307
	2020	1034,0%	0,809
	2021	1044,7%	0,809
Фінансовий клас, визначений на основі інтегрального z-показника	2019	2 клас ($z = 3,384$)	
	2020	3 клас ($z = 2,791$)	
	2021	3 клас ($z = 2,791$)	

Джерело: Складено автором на основі [8, 45].

Крім моделі Національного банку України, що широко застосовується в основному банками, існують інтегральні оцінки вітчизняних вчених. Серед них першим економістом, що розробив універсальну дискримінантну функцію у 2003 році, яку можна застосовувати для оцінки фінансового стану

компаній та прогнозного її розвитку в умовах розвитку української економіки є професор кафедри КНЕУ Терещенко О. О. Вона була створена внаслідок глибокого вивчення статистичних вітчизняних даних на основі застосування міжнародного практичного досвіду та враховує галузеві особливості підприємств.

У таблиці 2.8 представлено розрахунок інтегральної оцінки фінансової стійкості ТОВ «ПТК ШАБО» у 2019-2021 роках на основі моделі О. Терещенка.

Таблиця 2.8

Оцінка фінансової стійкості підприємства на основі моделі О. Терещенка

Показники	Коефіцієнти	2019	2020	2021
Відношення грошових надходжень до поточних зобов'язань	1,50	2,12	1,46	1,78
Відношення валюти балансу до поточних зобов'язань (структура капіталу)	0,08	2,01	1,38	1,39
Відношення чистого прибутку до валюти балансу (рентабельність активів)	10,00	0,06	0,04	0,05
Відношення чистого прибутку до виручки від реалізації товарів робіт та послуг (рентабельність продажів)	5,00	0,06	0,04	0,04
Відношення виробничих запасів до виручки від реалізації товарів робіт та послуг (коефіцієнт закріплення виробничих запасів)	0,30	0,56	0,64	0,53
Відношення виручки до валюти балансу (оборотність сукупного капіталу)	0,10	1,06	1,06	1,29
Інтегральна оцінка (Z)		4,53	3,18	3,79

Джерело: Складено автором на основі [45, 59].

Інтегральна оцінка за результатами трьох років є вище 2 – граничного значення коефіцієнта, це свідчить про високий рівень фінансового потенціалу підприємства, що зумовлено саме високою можливістю покрити свої зобов'язання за рахунок отриманої виручки. Проте, за 3 роки комплексний показник зменшився на 16% за рахунок більш прискореного зростання валюти балансу внаслідок отримання позикових коштів, ніж чистого доходу, враховуючи незмінний майже рівень рентабельності продажів та активів. Спостерігається ще позитивна динаміка збільшення оборотності сукупного капіталу. Поліпшення рівня даного показника досягти можливо за рахунок розробки заходів щодо більш інтенсивної реалізації накопичених запасів.

Здійснено в роботі комплексну оцінку фінансового стану підприємства з використанням показників діагностики банкрутства, розробленими міжнародними дослідниками, зокрема У. Бівером (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Система показників діагностики банкрутства У. Бівера

Показники	Нормативні значення показників			ТОВ «ЛТК ШАБО»		
	добрий стан	за 5 років до банкрутства	за 1 рік до банкрутства	2019	2020	2021
Коефіцієнт Бівера	0,4 - 0,45	0,17	- 0,15	0,2	0,1	0,1
Рентабельність активів, %	6 - 8	4	- 22	6%	4%	5%
Фінансовий леверидж, %	< 37	< 50	< 80	55%	73%	72%
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,4	< 0,3	< 0,06	0,2	0,1	0,1
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	< 3,2	< 2,0	< 1,0	1,5	1,1	1,1

Джерело: Складено автором на основі [45].

Показники діагностики Бівера свідчать про ризики потенційні банкрутства компанії в довгостроковій перспективі (до 5 років). Тому що, протягом останніх 3 років коефіцієнт У. Бівера не перевищує 0,2 і навіть зменшується, це значить що скорочується частка прибутку, яка направляється на розвиток виробництва. Вплинуло на це уповільнення зростання продажів та збільшення у 2020 році позикових коштів банку. В кінцевому випадку така тенденція обумовлює порушення структури балансу, коли підприємство працює в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами не перевищує 0,1.

Ще один дослідник Р. Ліс розробив адаптовану модель ймовірності банкрутства (таблиця 2.10) для компаній європейських.

Таблиця 2.10

Діагностики банкрутства за моделлю Р.Ліса

Показники	Коефіцієнти	2019	2020	2021
Відношення оборотних активів до валюти балансу	0,063	0,77	0,80	0,78
Відношення прибутку від операційної діяльності до валюти балансу	0,092	0,08	0,06	0,08
Відношення нерозподіленого прибутку до валюти балансу	0,057	0,24	0,08	0,05
Відношення власного капіталу до позичкового капіталу	0,001	0,43	0,27	0,28
Інтегральна оцінка		0,070	0,061	0,060

Джерело: Складено автором на основі [45, 59].

За результатами оцінки фінансового стану із застосуванням даної моделі, у підприємства ймовірність банкрутства низька, оскільки інтегральна оцінка є вище граничного значення – 0,037. Зумовлено це високою часткою

оборотних коштів в структурі валюти балансу в основному за рахунок запасів, що майже 70% складають. Зниження на 14% показника пов'язано з затвердженням рішення щодо здійснення виплат акціонерам.

2.4. Напрямки покращення фінансового стану ТОВ «ПТК ШАБО»

При подальшому визначенні шляхів розвитку ТОВ «ПТК ШАБО» та для покращення його фінансово-економічного стану потрібно враховувати фактори, які впливають як на діяльність компанії, так й на стан ринку вина в цілому.

Досліджено в даній роботі ключові проблеми, які стримують розвиток виноробства та виноградарства

1. Обмеженість довгострокового фінансування - дорогі кредити банків, нестача власних фінансових ресурсів виноробних компаній, а також дусь низький рівень державної підтримки після відміни у 2015 році 1,5% збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства – основного джерела державних дотацій галузі. Менше чверті податку акцизного складають дотації на розвиток цієї галузі. У зв'язку з проведенням податкової реформи у 2015 році було встановлено в рамках децентралізації акциз за реалізацію суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів в розмірі 5%, проте згідно зі статтею 64 Бюджетного кодексу України ці кошти з місцевих бюджетів направлялися на вирішення різних питань комунальної інфраструктури замість розвитку виноробства. Проте державне фінансування є необхідним для:

- підтримки тривалого періоду виробництва, включаючи вирощування власних саджанців; тому що відсутність цього змушує придбавати імпортовану сировину – саджанці, які, по-перше є дорогими, ціни їх зростають, що, поряд із зростанням цін на енергоносії та паливно-мастильні матеріали, завищує собівартість винограду та вина (близько 220 тис. грн. на 1 гектар, щоб зібрати перший врожай через 5 років), по-друге, - не пристосовані завжди до

кліматичних-природних умов України, це може викликати їх захворювання та викорчовування і зменшити врожайність;

- оновлення технічного парку через зношеність сільськогосподарської техніки та обладнання;

- популяризації в світі українського вина.

2. Тривале (з 2008 року) державне регулювання на алкогольну продукцію мінімальної роздрібної ціни (МРЦ), в т. ч. на вина. Уряд встановлює за пляшку алкогольного напою для продажу в торгівельній мережі мінімальну вартість і підвищує постійно МРЦ через збільшення ціни на тару, енергоносії, комплектуючі, заробітної плати працівників на підприємствах у цій сфері. Державні ціни конкуренцію обмежують, тому що не дозволяють змінювати ціни залежно від пропозиції та попиту.

На графіку (рис. 2.3.) видно наскільки значні розриви в рівні та напрямку змін встановлених Урядом мінімальних роздрібних та споживчих цін.

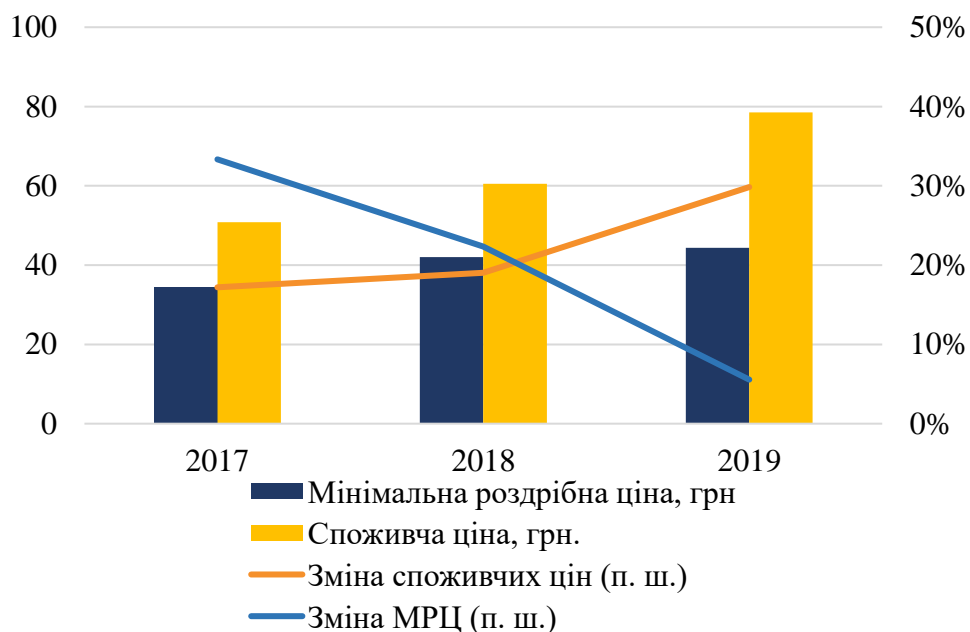


Рис.2.3. Динаміка цін на вітчизняні столові вина.

Джерело: розроблено автором на основі [43].

Зокрема у 2019 році ринкові споживчі ціни прискорили зростання у 1,5 рази порівняно з 2018 роком, а державні мінімальні ціни уповільнились більш ніж в 4 рази. Відсутність гнучких цін, невизначеність постійна для компаній щодо розміру індексації та строків їх Урядом стримує виробництво, ускладнює залучення інвестицій. Досить тривала незмінність цін, або різке збільшення їх рівня Урядом може негативно вплинути як на малий, середній бізнес, так й на більш крупні підприємства. Якщо ціни довгий час не переглядаються, вони відриваються від вартості. Тому лише саморегулювання ринку – це стимулювання виробника і розвиток добросовісної системи конкурентних взаємовідносин.

3. Через значні ставки значне навантаження податкове на виробника акцизу на вино, які разом з ПДВ та акцизною маркою гальмують виноробство, компанії якого є одними з основних платників податків. Сплата акцизної марки тягар додатковий - підтверджуючого документу про сплату акцизного податку, визначається його значною вартістю - більша в 19 разів за акциз на вино, що становить 1 копійку. За акцизну марку сума оплати не змінювалася з 2015 року, відповідно до постанови КМУ №1251 «Про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв і тютюнових виробів» від 27 грудня 2010 р.

4. Втрата ринків збуту:

- АР Крим через окупацію та окремих районів Луганської та Донецької областей внаслідок проведення АТО разом зі зниженням чисельності населення України, це зменшило споживання вина; при цьому скоротилась площа виноградників більш ніж на третину;

- ринку Росії, який займав більше третини в загальному експорті вина Україною, тому значно знизилась його обсяги.

5. Зниження купівельної спроможності населення, доходи населення потерпають часто від криз та відновлюються повільно. Зарплата та соціальні допомоги знизилась значно внаслідок економічної кризи у 2014-2015 роках й мало можливість населення придбати лише найнеобхідніші продукти. З

відновленням поступовим економічного розвитку, починаючи з 2016 року, зростав повільно добробут громадян, який залишався значно нижче європейського. Але коронакриза через карантин у 2020 році і пов'язані з нею обмеження/втрату доходів та роботи, зростання безробіття зменшили знову споживчі витрати та змушують робити заощадження через подальшу невпевненість. І в 2021 році через продовження карантину й повільне відновлення економіки помітні низькі темпи зростання доходів й споживання. До того ж рівень споживання вина в Україні, вино відноситься до алкогольних напоїв, набагато нижче розвинутих країн Європи, в яких натуральне вино включається до продуктів харчування і вважається обов'язковим та корисним для здоров'я.

б. Підвищення конкуренції на внутрішньому ринку вина через:

- постійне збільшення малих виноробів в цій галузі завдяки у 2018 році реєстрації законодавчого спрощення, отримання дозволу на діяльність та системи оподаткування;

- зростання імпортного вина якісного й дешевшого за українське, це впливає на уповільнення виробництва вина внутрішнього та зменшення попиту на нього. Цей процес погіршить прийняття рішення Урядом щодо введення з січня 2021 року нульового мита на ввезення на територію України вин. Відміна мита в розмірі 0,3-0,4 євро/літр пов'язано з необхідністю виконання зобов'язань України протягом 7 років після підписання економічної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом 27 червня 2014 року. Основною з причин підписання цієї Угоди є впровадження зони вільної торгівлі з ЄС з 1 січня 2016 року. В цілому вітчизняним виробникам вина складно конкурувати з іноземними, насамперед європейськими, витрати яких на виробництво більш ніж на 50% компенсує держава.

Для оцінки пропозиції вин вітчизняного та імпортного походження у 2021 році в цій роботі були використані інструменти економіко-математичного моделювання, а саме один із методів екстраполяції тренду - метод побудови трендової моделі на основі кривих зростання.

Тип лінії тренду обрано, виходячи з тенденції зміни обсягів виробництва в Україні та імпорту з 2016 року. Відсутність значної варіації в їх тенденції і найбільше (близьке до 1) значення коефіцієнту апроксимації R^2 , отримане для поліноміальної моделі, свідчить про те, що ця модель є найбільш адекватною та її використання дає більш точні значення прогнозу (рис. 2.4.).

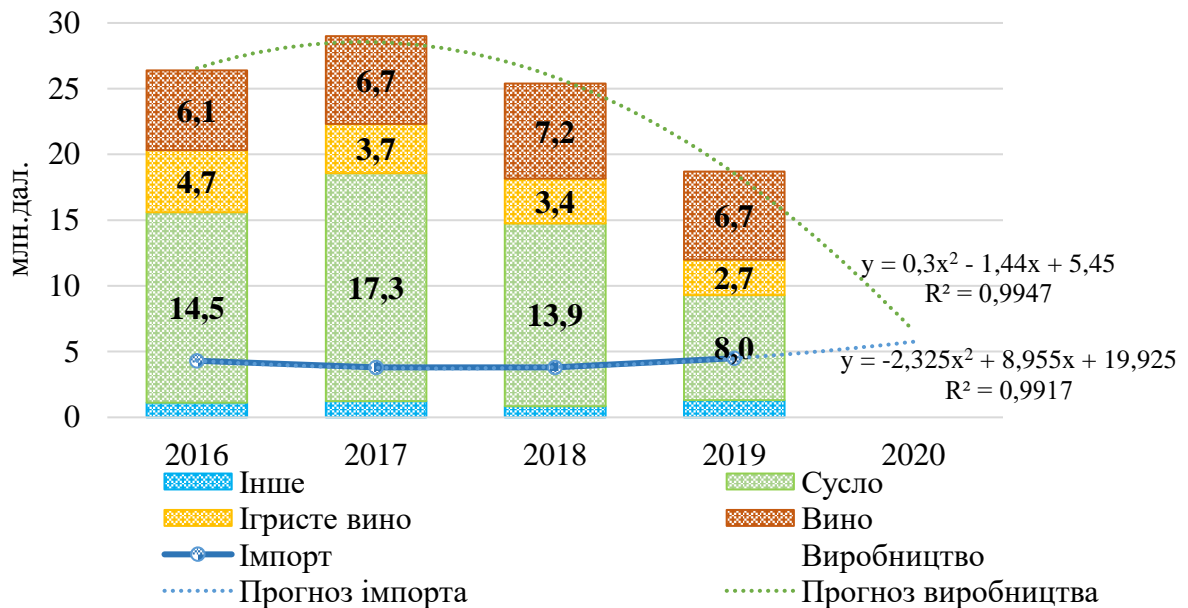


Рис.2.4. Динаміка виноградного сусла та вина з фактичною концентрацією спирту не більше 15%.

Джерело: розроблено автором на основі [43].

За прогнозними оцінками у 2020 році, через коронавірус, зниження врожаю та купівельної спроможності населення продовжується зменшення обсягу виробленого українського вина (до 6,7 млн. дал.) при зростанні обсягу імпортного вина (5,8 млн. дал) на фоні незначного (на 1%) зростання світового його виробництва при скороченні світового попиту. Це підтверджує динаміка зростання імпорту на 30% та відповідне зниження обсягів виробництва в Україні в I півріччі 2020 року.

Прогнозні оцінки продовжують негативну тенденцію 2020 року. зазначених показників 2019 року – при зниженні вітчизняного виробництва збільшення обсягів імпорту на 19% на тлі зменшення (на 35%) виробництва

вина 30 країнами, які становлять 84% світового виробництва, та надання дозволу 2 жовтня 2019 року Світовою організацією торгівлі (СОТ) Сполученим Штатам Америки на введення мита на європейські товари на суму 7,5 мільярда доларів. Як наслідок, США ввела 25-відсоткові тарифи на широкий спектр європейських продуктів, в т.ч. французькі, німецькі, іспанські та великобританські столові вина з вмістом алкоголю менше 14 %. Це в свою чергу, спонукає найбільших європейських виробників вина здійснювати пошуки нових ринків збуту.

Для активізації розвитку виноробної галузі в цілому необхідними є такі заходи (рис. 2.5.):



Рис. 2.5. Макроекономічні фактори впливу на розвиток ТОВ «ПТК ШАБО».

Джерело: Розроблено автором.

1. В умовах збільшення імпорту та відміни імпортного мита, зокрема на вино, важливим є скасування акцизу на вітчизняні ігристі та звичайні

вина, сушло виноградне (без зброжені напої) з фактичною міцністю від 1,2 % -15% об'ємних одиниць етилового спирту, за умови, що етиловий спирт, який міститься у готовому продукті, має повністю ендогенне (ферментне) походження, та згідно з європейською практикою віднесення їх до категорії продуктів харчування . При цьому додаткове включення до переліку ігристого вина обумовлено тим, що від столового вина воно відрізняється лише насиченням газом ендогенним шляхом при вторинному бродінні у резервуарах або пляшках.

Тому, замість збільшення запланованої ставки акцизу, з метою розвитку виноробства в Україні необхідно забезпечити імплементацію Директиви Ради № 92/83/ЄЕС «Про гармонізацію структур акцизних зборів на спирт та алкогольні напої» від 19 жовтня 1992 року в рамках заходів, що здійснюються Урядом відповідно до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, зокрема встановлення нульового акцизу на вітчизняні вина, що характерно наразі більшості європейських країн. При цьому Австрія, Іспанія, Італія тощо мають 0% ставку акцизу як на столові, так й на ігристі вина, а Німеччина, Чехія, Угорщина тощо – лише на столові.

Застосування міжнародного досвіду сприятиме поживленню попиту на вітчизняні вина, враховуючи, що акцизи на вироблення вин, особливо ігристих, та на роздрібний продаж алкогольної продукції разом з податком на додану вартість, що нараховується на кожному етапі реалізації з врахуванням посередників, створюють значне податкове навантаження (розрахунково на прикладі ігристого вина близько 43% - рис. 2.6) на кінцевого споживача, що на фоні зменшення купівельної спроможності при пандемії коронавірусу веде до зменшення попиту на даний вид продукції. Адже, саме фізичні особи, крім податків з доходу фізичних осіб, ще й опосередковано сплачують ПДВ та акциз і, як наслідок, залишаються основним суб'єктом оподаткування в Україні – більше 70 % податків до бюджету. Це в значній мірі визначає рівень споживання цього продукту, з т.з. його корисності для здоров'я, -

насамперед населення з середніми й вище доходами, що в свою чергу впливає на розвиток галузі.

Крім того, скасування акцизу для виробників вин – це можливість звільнитися від надмірно обтяжливого податкового адміністрування та сплати акцизної марки.

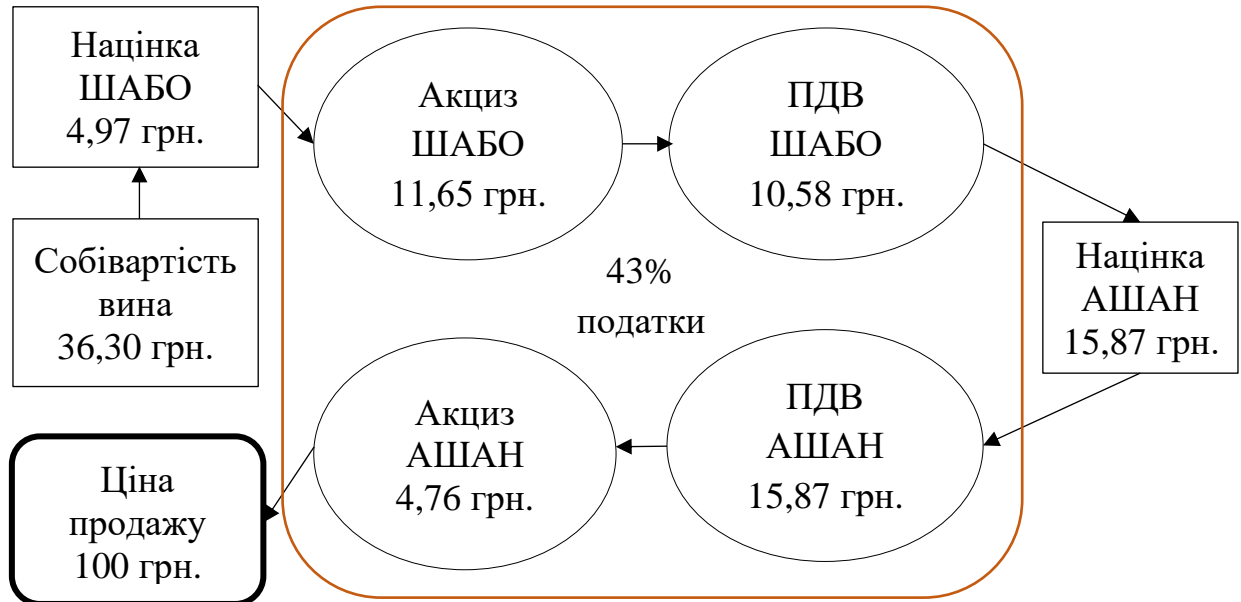


Рис. 2.6. Складові ціни ігристого вина для кінцевого споживача на прикладі продукції ТОВ «ПТК ШАБО» в торговій мережі АШАН у січні 2020 року.

Джерело: Розроблено автором.

2. З метою забезпечення державної підтримки виноробства важливим є:

- впровадження збору у розмірі 3% до спеціального фонду бюджету з реалізації алкогольних напоїв суб'єктами підприємницької діяльності в сфері оптово-роздрібної торгівлі як основного джерела фінансування сфери виноградарства, садівництва і хмелярства;

- продовження дії Урядової програми фінансової підтримки розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства у наступні роки. У 2020 році вона полягала не тільки в напрямку здешевлення вартості садивного матеріалу для вирощування винограду до 80% (без ПДВ) та відшкодування до 30% вартості встановлених систем поливу виноградних плантацій, а й фінансування до

30% вартості придбаної техніки та обладнання іноземного виробництва для проведення технологічних операцій у виноградарстві, садівництві і хмелярстві. У 2021 році передбачається також часткове відшкодування вартості закінчених за останній рік об'єктів із зберігання та переробки плодово-ягідної продукції, винограду та хмелю, а також придбаних суб'єктами господарювання в цей самий період основних засобів і товарів, виконаних робіт та отриманих послуг. На це витратимуться кошти бюджету в межах призначень. Але оскільки це не є захищеними статтями бюджету, які не можуть змінюватися, то доцільним було б створення вищезазначеного спеціального фонду для 100% цільового спрямування на розвиток виноробної галузі.

3. Законодавче визначення представництва імпортного (не більше 50%) та українського вина в торгівельній мережі.

Поряд з зазначеними загальними основними напрямками для виноробної галузі, для розвитку ТОВ «ПТК ШАБО» важливим є здійснення таких заходів:

1. Концентрація зусиль на виробництві та продажу високорентабельних якісних тихих, ігристих вин, а також коньяку; підписання договорів з постачальниками з умовою фіксації цін через існуючий ризик зниження рентабельності та отримання збитків через зростання світових цін на саджанці та інші імпортні матеріали, газ, електроенергію, а також зміни валютного курсу.

2. Постійний аналіз ринку щодо попиту, пропозиції, основних конкурентів, просування продукції через електронні ЗМІ та різноманітні телевізійні програми через ризик збільшення конкуренції на ринку продукції. З метою популяризації вина ТОВ «ПТК ШАБО» необхідним є продовження проведення пленарних зустрічей живописців на виноградних плантаціях літом та восени перед збором урожаю, а також участь у міжнародних виставках, де є можливість представити продукцію на новому ринку та провести переговори з майбутніми покупцями. Крім цього, алкогольний

холдинг Bayadera Group, до якого входить ТОВ «ПТК ШАБО», планує на протязі трьох років відкрити десять власних магазинів у Києві, а також в умовах коронавірусу - онлайн магазин з власною службою доставки.

3. Вихід на широку мережу супермаркетів, оминаючи дистриб'юторів. Таким чином в рамках існуючої ціни для супермаркетів на готову продукцію збільшуватиметься валова маржа. При цьому потрібно враховувати, що великі мережі супермаркетів мають ряд вимог до постачальників, зокрема плата за початок роботи з супермаркетом, за вихід нової продукції на їх полиці, обов'язкова оплата додаткових полиць декілька разів на рік та інші промоактивності. Незважаючи на збільшення витрат на збут постачальників, швидше зростатиме прибуток, а також зменшуватиметься податкове зобов'язання. Єдиною значною проблемою в роботі з супермаркетами є відстрочка платежу від 20 днів до 4 місяців, що в умовах карантину може значно вирости. Це призводить до збільшення дебіторської заборгованості, щодо якої можливо прийняти ефективне рішення про застосування факторингу – банківської послуги, яка передбачає фінансування банком ТОВ «ПТК ШАБО» - постачальника товарів, який, в свою чергу, відступає банку право грошової вимоги до дебіторів за контрактом. Факторинг надається у розмірі до 100% видаткових накладних. Перевагою факторингу в порівнянні з кредитом на поповнення оборотних коштів є відсутність необхідності підтверджувати цільове використання коштів, отриманих від банку, надавати банку забезпечення, а також фінансування банком здійснюється на важливій умові саме договорів поставки – строку платежу, тому кредитні кошти автоматично погашаються за рахунок надходження коштів від покупців за поставлені товари на поточний або транзитний рахунок у банку. Для ТОВ «ПТК ШАБО» факторинг - це можливість отримати додатковий об'єм оборотних ліквідних коштів, які компанія може використати як для закупки довгострокових біологічних активів для майбутнього врожаю, матеріалів для виготовлення кінцевої продукції – вина, так і для погашення

короткострокової заборгованості за товари та послуги, а отже покращення структури ліквідності балансу.

3. Здійснення ефективної політики управління щодо розподілу чистого прибутку. З метою подальшого розвитку підприємства необхідно збільшити частку чистого прибутку до 30%-50%, направленої на оновлення основних фондів, зокрема закупівлю сільськогосподарської техніки, виробничого обладнання, кращих європейських саджанців для вирощування високоякісних елітних сортів винограду або інвестувати в розробку нових технологій виробництва вина для здорового способу життя, а також для знаходження нових смаків виноградних вин в залежності від поєднання різноманітних сортів винограду, вмісту цукру та терміну витримки, адже чим довше відбувається процес бродіння, тим більш насичено відчуються смак плодово-ягідних рослин чи аромат квітів.

4. Поповнення власних обігових коштів можливе також за рахунок кредитних коштів, враховуючи низьке боргове навантаження, та дотацій від держави або отримання безвідсоткових фінансових допомог від материнської компанії холдингу «Баядера Груп», до якого належить винзавод.

5. Для зменшення кредиторської заборгованості важливим є перегляд умов з постачальниками матеріалів щодо збільшення терміну відстрочки платежу до рівня 2018 року, враховуючи довгий цикл виробництва продукції.

Висновок до розділу 2

Таким чином, незважаючи на уповільнення з 2019 року виробництва, діяльність ТОВ «ПТК ШАБО» залишалась прибутковою з невисокою рентабельністю. Лише у 2021 році підвищилась ефективність діяльності через зменшення операційних витрат. При цьому гальмування падіння

власного капіталу підприємства є запорукою подальшої активізації виробництва та підвищення ефективності діяльності.

Фінансовий стан недостатньо стійкий. Хоча в цілому оборотних активів достатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями, але постійно не вистачає високоліквідних активів для оперативного погашення строкових зобов'язань. Недостатньо й власного капіталу в обороті для продовження безперебійного виробничо-збутового процесу через щорічну виплату дивідендів з 2019 року, незважаючи на низьку прибутковість, а також модернізацію виробництва. Через помірний розвиток в останні роки та потребу в строкових коштах при низькому борговому навантаженні компанія отримала короткостроковий кредит у 2020 році. При цьому спостерігалось порушення її фінансової стійкості й підвищилась концентрація позикового капіталу. Комплексні методи оцінки підтверджують проблемний фінансовий стан компанії, але достатню кредитоспроможність, враховуючи тривалу лідируючу позицію на ринку, сталу прибутковість, позитивне значення власного капіталу, низьке боргове навантаження тощо.

Підвищення ефективності діяльності компанії на фоні змін в податковому законодавстві, збільшення інвестицій в її розвиток, впровадження нових технологій, враховуючи потреби споживачів, удосконалення виробничого процесу з врахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів, розроблення заходів для регулювання кредиторської заборгованості, насамперед покращення роботи з кредиторами для здійснення своєчасних платежів за контрактами сприятиме подальшому розвитку, покращить платоспроможність та фінансовий стан компанії.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі досягнуто поставленої мети – досліджено сутність і значення аналізу фінансового стану підприємств, проаналізовано ефективність діяльності ТОВ «ПТК ШАБО», платоспроможність і фінансова стійкість компанії та визначено пріоритетні напрями покращення її фінансового стану.

В результаті проведеного дослідження зроблені такі висновки.

1. Фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства, його ділової активності та надійності; характеризує здатність підприємства фінансувати свою діяльність та своєчасно здійснювати грошові розрахунки за своїми зобов'язаннями. Він може бути стійким, нестійким і кризовим. З одного боку, фінансовий стан залежить від діяльності підприємства, а з другого, – впливає на подальший його розвиток.

2. Здійснення діагностики фінансового стану діяльності підприємства допомагає своєчасно вирішувати питання поліпшення поточного руху фінансових ресурсів, їх формування та використання, планування економічної діяльності. На її основі будується фінансове забезпечення стратегії й тактики підприємства на перспективний період. Використовуються різні методи фінансового аналізу, серед яких більш ефективним є комплексний підхід, який враховує як фінансові результати діяльності, так й стан фінансових активів і зобов'язань підприємства.

3. ТОВ «ПТК ШАБО» - один з лідерів виноробної галузі, який охоплює повний цикл виробництва від вирощування винограду до випуску готових вин та коньяку, що реалізуються як в Україні, так й за її межами. ШАБО – одна з найбільших виноробних плантацій в Україні переважно з елітних європейських саджанців, компанія має найбільші виносховища. За посткризовий період, що аналізується, найбільш успішним був 2018 рік завдяки випуску та реалізації унікальної лімітованої колекції вин, що отримала міжнародний успіх, в високому ціновому сегменті з винограду, висадженому близько 10 років при звичних 5 роках. Це значно збільшило

прибутковість діяльності компанії та відповідно рентабельність продукції, активів і власного капіталу. Незважаючи на уповільнення з 2019 року виробництва та фінансових результатів компанії, діяльність ТОВ «ПТК ШАБО» залишалась прибутковою з невисокою рентабельністю. Лише у 2021 році підвищилась ефективність діяльності через зменшення операційних витрат. При цьому гальмування падіння власного капіталу підприємства через збільшення прибутку сприятиме подальшій активізації виробництва та підвищенню ефективності діяльності.

4. За результатами оцінки фінансового стану за 2017-2021 роки ТОВ «ПТК ШАБО», можна зробити висновок про недостатню фінансову стійкість. Хоча в цілому оборотних активів достатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями, але постійно не вистачає високоліквідних активів для оперативного погашення строкових зобов'язань. Недостатньо й власного капіталу в обороті для продовження безперебійного виробничо-збутового процесу через щорічну виплату дивідендів з 2019 року, незважаючи на низьку прибутковість, а також модернізацію виробництва. Через помірний розвиток в останні роки та потребу в строкових коштах при низькому борговому навантаженні компанія отримала короткостроковий кредит у 2020 році. При цьому спостерігалось порушення її фінансової стійкості та незалежності й підвищення концентрації позикового капіталу. Застосування комплексних методів оцінки фінансового стану (загальної платоспроможності, У.Бівера, Р. Ліса, О. Терещенка тощо та інтегрованої моделі, розробленої НБУ) підтверджує недостатню фінансову стійкість. Це свідчить про необхідність поповнення власних оборотних коштів, підвищення ефективності управління грошовими потоками, покращення роботи з кредиторами для здійснення своєчасних платежів за контрактами. І для цього компанія має достатню кредитоспроможність, враховуючи тривалу лідируючу позицію на ринку, сталу прибутковість, позитивне значення власного капіталу, низьке боргове навантаження тощо.

5. На розвиток та фінансовий стан ТОВ «ПТК ШАБО», як й виноробної

галузі в цілому, впливають такі стримуючі фактори, як обмеженість довгострокового фінансування, зокрема власних фінансових ресурсів виноробних компаній, адже державна підтримка на низькому рівні; державне регулювання ціни на вино; значне податкове навантаження на виробника вина через необхідність сплати акцизу на вино, вартості акцизної марки й ПДВ, податку на землю, прибутку; втрата ринків збуту: АР Крим через окупацію, окремих районів Донецької та Луганської областей внаслідок проведення АТО та ринку Росії, який займав більше третини в загальному експорті вина Україною; зниження купівельної спроможності населення, доходи й споживання якого часто потерпають від криз: 2014-2015 років, коронакриза 2020 року. І в 2021 році через продовження карантину на його початку й повільне відновлення економіки очікуються низькі темпи зростання доходів й погіршення споживчих настроїв. Крім того, негативно впливає підвищення конкуренції на внутрішньому ринку вина через постійне збільшення малих виноробів в цій галузі та зростання імпортного вина якісного й дешевшого за українське. Прогнозні оцінки 2022 року виробництва та імпорту вина з використанням поліноміальної моделі продовжують негативну тенденцію цих показників 2021 року – зниження вітчизняного виробництва вина при збільшенні обсягів його імпорту.

6. Враховуючи наведені фактори ризиків для ринку вина та діяльності ТОВ «ПТК ШАБО», пропонуються наступні макроекономічні заходи подальшого розвитку: скасування акцизу на вітчизняні звичайні та ігристі вина, сусло виноградне (без зброджених напоїв), за умови, що етиловий спирт в них має повністю ферментне (ендогенне) походження, віднесення їх до категорії продуктів харчування; звільнення від сплати акцизної марки; забезпечення державної підтримки шляхом впровадження збору у розмірі 3% до спеціального фонду бюджету з реалізації підакцизних товарів суб'єктами підприємницької діяльності в сфері оптово-роздрібної торгівлі, а також в рамках Урядової програми фінансової підтримки розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства.

7. Поряд з цим для розвитку ТОВ «ПТК ШАБО», збереження позиції лідера на ринку важливим є концентрація зусиль на виробництві та продажу високорентабельних якісних тихих, ігристих вин, а також коньяку; популяризація вина ТОВ «ПТК ШАБО», вихід на широку мережу супермаркетів, оминаючи дистриб'юторів, раціонального розподілу чистого прибутку насамперед на оновлення основних фондів та нові технології для задоволення потреб як вітчизняних, так й закордонних споживачів. Це сприятиме підвищенню продуктивності праці, економії усіх видів ресурсів.

Окрім збільшення прибутку та зниження собівартості продукції, джерелом поповнення власних оборотних коштів можуть виступати й додаткове залучення довгострокових кредитів, враховуючи задовільний фінансовий стан компанії, його кредитоспроможність, а також ефективне управління грошовими коштами (потоками). Це сприятиме підвищенню ефективності діяльності, прибутковості вкладеного капіталу, покращенню фінансового стану та забезпечить стабільне лідируюче становище підприємства на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний Кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2010. № 50-51. ст.572 [зі змінами і доповненнями].
2. Податковий Кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2011. № 13-14, № 15-16, № 17. ст.112 [зі змінами і доповненнями].
3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.08.2008 р. № 514-VI. Дата оновлення: 19.06.2020. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. № 50-51. Ст. 384.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України 17 березня 2020 року № 530-IX. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2020. № 16. ст.100
5. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та пального: Закон України 19 грудня 1995 року № 481/95-ВР. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1995. № 46. ст. 345 [зі змінами і доповненнями].
6. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України 16 вересня 2014 року № 1678-VII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014. № 40. ст.2021
7. Про затвердження Положення про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв, тютюнових виробів і рідин, що використовуються в електронних сигаретах:

Постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2010 р. № 1251. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-2010-%D0%BF#n11>

8. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351. Дата оновлення: 02.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>

9. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства: Постанова Кабінету Міністрів України від 15 липня 2005 р. № 587. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/587-2005-%D0%BF#Text>

10. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки сільгосптоваровиробників: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 77. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2017-%D0%BF#Text>

11. Altman E. I. Modeling credit risk for SMEs: Evidence from the US market. Abacus, 2006. № 19.

12. On the approximation of the rates of excise duty on alcohol and alcoholic beverages: Council Directive of 19 October 1992 92/84/EEC. / Official Journal of the European Communities 31.10.1992. L 316/29

13. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2012. № 9. С. 92–100.

14. Андрєєва Г. І. Економічний аналіз: навч.-метод. посіб. Київ : Знання, 2008. 263 с.

15. Андрєєва Г. І. Система формування економічних показників як база аналізу господарської діяльності підприємства. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». *Ефективна економіка*. Суми, 2014. № 3. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2872>.

16. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
17. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. управління. Інновації*. 2014. Вип. 1 (11). С. 1–7.
18. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
19. Примаченко Х.О. Вдосконалення методики аналізу фінансових ресурсів при проведенні діагностики фінансового стану підприємства. *Шляхи відновлення української економіки* : зб. наук. праць студентів економічних спеціальностей. Київ : САМ, 2022. С. 39-41.
20. Примаченко Х.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки як важливий елемент діагностики фінансового стану підприємства. *Напрямки розвитку економіки України в післявоєнний період* : зб. наук. праць студентів економічних спеціальностей. Київ : ГО «САМ», 2023. С. 70-73.
21. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с.
22. Боронос В. Г., Плікус І. Й. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник. Суми : Сумський державний університет, 2014. 457с.
23. Бурковська А. В., Соловійов О. Ю. Комплексний підхід до оцінки фінансового стану підприємства. – URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/073.pdf>.
24. Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 228 с.
25. Грушко В. І. Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: підручник / за ред. д.ек.н., проф. В.І. Грушка. Київ : Університет економіки та права "КРОК", 2017. 660 с.
26. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Фінанси: підручник / за ред. д.ек.н., проф. В. І. Грушко. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 600 с.

27. Денисенко М. П., Зазимко О. В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 10. С. 52–58.
28. Іщенко Н.А., Грешнікова М.О. Теоретико-методичні засади оцінки фінансового стану підприємства / Наукові записки : зб. пр. / редкол.: Черновол М.І. (голов. ред.) та ін. Кіровоград, 2014. Вип.15. С.42-46.
29. Кальна, Т. А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки / Економічний аналіз : зб. наук. пр. / редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопільський національний економічний університет. *Економічна думка*. Тернопіль, 2014. Т. 15. № 2. С. 13-18.
30. Карлова Н. П., Олексієнко Н. В., Карпова О. І., Семенова Д. О. Фінансова діяльність суб'єктів підприємства. Донецьк: Донбас, 2013. 423 с.
31. Ковтуненко Ю. В. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 234-238.
32. Косянчук Т. Ф., Кучма С. В. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. 2014. Т. 3. № 3. С. 113–116.
33. Крючко Л. С. Оцінка фінансового стану підприємства – сутність та необхідність. Дніпро : Дніпропетровський державний аграрний університет. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1613>.
34. Ладунка І. С., Кучеренко І. А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 185-188.
35. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 387 с.
36. Лепетюха Н. В., Рудська І. О. Інтегральна оцінка ефективності функціонування підприємства. Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 424-429.

37. Мороз О. В., Сметанюк О. А. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 167 с.

38. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.

39. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 22 октября 2018 г. N 592. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2018 г. N 1716-83

40. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6. С. 419–426.

41. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

42. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

43. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України – URL: <http://sfs.gov.ua/>.

44. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. – URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2018/03/30/smida/>.

45. Петренко В. С., Квасова О. П. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. – URL: [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/mnj_2015_8_34%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/mnj_2015_8_34%20(2).pdf).

46. Плетенецька С. М. Формування фінансової стратегії інноваційно-активних підприємств. Вченні записки Університету "КРОК". 2013. Вип. 34. С. 155-162.

47. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 2. С. 54–58.
48. Сафронська І. М., Белай Г. С., Методичні підходи до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Журнал “Економіка та держава”*. 2009. №11. С. 65-67.
49. Стрішенець О. М. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. №3. С.58-65.
50. Терещенко О. О., Стецько М. В. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу. *Фінанси України*. 2013. № 11. С. 66-83.
51. Тирпак І. В., Тирпак В. І., Жуков С. А. Основи економіки та організації підприємництва: навч. посібник. Кондор. 2011. 284 с.
52. Тринька Л. Я., Іванчук (Липчанська) О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Алерта, 2014. 768 с.
53. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
54. Фінанси підприємств: підручник / за заг. наук. ред. А. М. Поддєрьогіна. 3-тє вид. доп. Київ: КНЕУ, 2001. 460 с.
55. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль :ТНЕУ, 2016. 304 с.
56. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / за заг. наук. ред. І. О. Школьника. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
57. Фінансовий менеджмент: підручник / ред. кол. В. П. Мартиненко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька, І. В. Дем'яненко та ін. Львів: Магнолія 2006, 2014. 344 с.
58. Харченко Ю. А. Автоматизація системи оцінювання ймовірності банкрутства підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. - Вип. 5(1). - С. 140-145.

59. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Житомир. нац. агрокол. ун-т. Вид. 5-те, доп. Житомир : Рута, 2012. 608с.
60. Чорновіл І. А. Діагностика банкрутства підприємств на основі однофакторного дискримінантного аналізу. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту: Економічні науки*. Чернівці. 2012. Вип. 1. С. 188-192.
61. Чумаченко О.Г. Управління фінансовими ресурсами підприємства *Актуальні питання сучасної науки та практики* : матер. наук. пр. конф. Київ. 15 листопада 2018 р. С. 29-32.
62. Шамота Г. М., Малиш Д. О. Дослідження підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства. *Журнал «Бізнес Інформ»*. 2013. №3. С. 271-278.
63. Шифріна Н. І. Поняття фінансового стану діяльності підприємства / *Комунальне господарство міст: наук. техн. зб.* / Харків. 2010. №96. С.323-328.
64. Янковець Т. М. Порівняння сучасних моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємства: закордонний та вітчизняний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 58-62.
65. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Т.29 (68). № 3. 2018. С. 173-180.

ДОДАТКИ
Додаток А
Консолідований баланс активів та пасивів ТОВ «ПТК ШАБО»
за 2017-2021 роки

(тис. грн.)

Актив	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1536	511	4677	4487	4000
первісна вартість	1001	3999	4517	9142	11778	14914
накопичена амортизація	1002	2463	4006	4465	7291	10914
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1418	5496	7120	9101	8168
Основні засоби:	1010	94743	79348	74319	79175	72519
первісна вартість	1011	192008	184485	188895	217743	222601
знос	1012	97265	105137	114576	138568	150082
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0		
первісна вартість	1016	0	0	0		
знос	1017	0	0	0		
Довгострокові біологічні активи:	1020	13604	12396	11188		
первісна вартість	1021	24158	24158	24158		
накопичена амортизація	1022	10554	11762	12970		
Усього за розділом I	1095	111301	97751	97304	92763	84687
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	175156	207735	244268	314731	266268
Виробничі запаси	1101	33434	53120	41699	75781	34468
Незавершене виробництво	1102	115767	146380	185788	213645	207985
Готова продукція	1103	8120	7969	15113	18899	19755
Товари	1104	17835	266	1668	6406	4060

продовження таблиці

Актив	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36261	49237	46415	37321	31653
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	18429	5020	23612	9853	2061
за виданими авансами						
з бюджетом	1135	1964	2647	3390	7829	2195
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	388	1239		
з нарахованих доходів	1140	0	0	0		
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	74	198	302	297	305
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	506	81	306	1281	64
Готівка	1166	43	27	43	36	32
Рахунки в банках	1167	463	54	263	1245	32
Витрати майбутніх періодів	1170	513	532	539	581	596
Інші оборотні активи	1190	366	48	166	113	240
Усього за розділом II	1195	233269	265498	318998	372006	303382
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	344570	363249	416302	464769	388069

продовження таблиці

Пасив	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Пасив						
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4237	4237	4237	4237	4237
Додатковий капітал	1410	82923	82923	82923	82923	82923
Емісійний дохід	1411	37	37	37	37	37
Резервний капітал	1415	1114	1114	1114	1114	1114
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	52389	120492	101133	38852	19943
Усього за розділом I	1495	140663	208766	189407	127126	108217
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	20000		
Усього за розділом II	1595	0	0	20000	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	70000	70000
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0	0	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями						
за товари, роботи, послуги	1615	133458	147852	170514	171464	109578
за розрахунками з бюджетом	1620	1831	418	3794	854	7558
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1549	0	0	391	1029
за розрахунками зі страхування	1625	379	213	260	336	473
за розрахунками з оплати праці	1630	747	757	909	1203	1711
за одержаними авансами	1635	1196	1	344	6154	7

продовження таблиці

Пасив	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	22865	62878	34891
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0		
за страховою діяльністю	1650	0	0	0		
Поточні забезпечення	1660	390	914	1359	2148	2747
Доходи майбутніх періодів	1665	4103	3599	3096	2592	2089
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0		
Інші поточні зобов'язання	1690	61803	729	3754	20014	50798
Усього за розділом III	1695	203907	154483	206895	337643	279852
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
Баланс	1900	344570	363249	416302	464769	388069

**Консолідований звіт про фінансові результати ТОВ «ПТК ШАБО»
за 2017-2021 роки**

(тис.грн.)

Стаття	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	359830	447047	439388	493739	498815
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-300671	-347244	-377880	-427624	-430708
Валовий: прибуток	2090	59159	99803	61508	66115	68107
Інші операційні доходи	2120	65236	111354	77810	75464	8920
Адміністративні витрати	2130	-8507	-9539	-9934	-12393	-13467
Витрати на збут	2150	-19217	-17054	-19223	-25293	-21946
Інші операційні витрати	2180	-53928	-100912	-76766	-74310	-9880
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2290	42743	83652	33395	29583	31734
Інші доходи	2240	1472	2	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	-524	-1986	-6394	-6519
Інші витрати	2270	-3	0	0	-1012	-715
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	44212	83130	31409	22177	24500

продовження таблиці

Стаття	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7955	-15027	-5709	-4001	-4557
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	36257	68103	25700	18176	19943
II. СУКУПНИЙ ДОХІД						
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	36257	68103	25700	18176	19943
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ						
Матеріальні затрати	2500	309373	402237	373033	392995	347945
Витрати на оплату праці	2505	16328	19172	24149	30474	37723
Відрахування на соціальні заходи	2510	5905	4230	5358	6712	8242
Амортизація	2515	11804	12763	10872	13685	15518
Інші операційні витрати	2520	83423	66810	116942	127397	38617
Разом	2550	426833	505212	530354	571263	448045
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ						
Середньорічна кількість простих акцій	2600	16949408	16949408	16949408	16949408	16949408
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	16949408	16949408	16949408	16949408	16949408

продовження таблиці

Стаття	Код рядка	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2.139	4.018	4.018	4.018	4.018
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2.139	4.018	4.018	4.018	4.018
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0	0	0	0