

Методика оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її вдосконалення

Андрєєва В. А.

*к. е. н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: andrievava@krok.edu.ua,
ORCID: 0000-0002-6357-3063*

Окунський Д. О.

*здобувач магістратури
кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: okunskyido@krok.edu.ua*

Фінансовий аналіз побачив світло незабаром після створення грошей, тому що це було потрібно розглянути, як ними керувати. Однак ці баланси проводилися без глибших знань і в основному випадково. Сучасне розуміння фінансового аналізу виникло в США, наприкінці ХІХ ст., але й тут це було розуміння на рівні зображення відмінностей абсолютні облікові показники, з яких це були майже виключно гроші. Після Другої світової війни фінансовий аналіз почав розглядати фінансову звітність з метою оцінки можливостей погашення кредиту, особливо для великих компаній. Подальший розвиток фінансового аналізу після Другої світової війни, коли почали враховувати показники компаній. Значний зсув у можливостях такого типу управління компанією відбувся завдяки розвитку комп'ютерів.

Фінансовий аналіз, або аналіз фінансового стану компанії, включено в фінансовий менеджмент, що є терміном, який включає в себе цілий ряд методів задоволення потреби різних завдань прийняття рішень. Фінансовий аналіз-це системний аналіз де отримані дані, які в основному містяться в бухгалтерській звітності. Воно включає в себе оцінку минулого, теперішнього та прогнозування майбутніх фінансових умов компанії. Основною метою фінансового аналізу є оцінка фінансового стану компанії з глобальної точки зору та підготувати матеріалів для якісного прийняття рішень щодо діяльності компанії. На додаток до підсумкового аналізу частковий аналіз також може бути виконаний, щоб допомогти менеджерам прийняти певні рішення у конкретних випадках. Методики аналізу фінансового потенціалу мають кілька послідовних етапів, якими є: декомпозиція звітних даних у фінансовій звітності для елементів, комбінацій під елементів та оцінка їх взаємодії та формулювання висновків, що є підсумковою оцінкою підприємства.

Використання фінансових механізмів з метою досягнення практичних та стратегічних цілей підприємства-це і є сутність фінансового потенціалу. Від ефективності та величини фінансового потенціалу безпосередньо залежить виробничий потенціал.

Дивлячись на загальний економічний потенціал підприємства, в залежності від структури ресурсів, які його формують, а також від факторів розвитку можна виокремити декілька груп загального економічного потенціалу, зокрема таких:

- Загальноекономічний потенціал з високою долею витрат на формування трудового потенціалу.
- Загальний економічний потенціал з високою долею витрат на формування виробничого потенціалу.

- Загальної економічний потенціал з високою долею витрат на формування науково-технічного й навчального потенціалу.

Фінансовий потенціал розвитку підприємства і окремі його елементи можна розглянути з двох позицій:

- по-перше, як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів;
- по-друге, як здатність підприємства ефективно використовувати фінансові ресурси для реалізації своїх інтересів і сприяння розвитку.

Управління фінансовим потенціалом має здійснюватися за допомогою відповідного механізму, який передбачає задоволення потреб підприємства, забезпечення оптимального запасу фінансової міцності для протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, створення матеріальної основи для економічного розвитку.

Як вже зазначалось, для управління фінансовим потенціалом підприємства необхідний системний підхід, який складається з трьох взаємопов'язаних етапів.

Перший етап-це діагностика фінансових показників представляє собою встановлення і вивчення ознак, що визначають розвиток фінансово-го потенціалу і можливе запобігання небажаних відхилень від його розвитку.

Другий етап-це оцінка структурної динаміки фінансових показників є невід'ємною складовою частиною системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства, виконання якого дозволяє своєчасно вносити корективи в структуру фінансового потенціалу для досягнення поставленої мети.

Третій етап-моніторинг фінансових показників, є одним з основних складових системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства, який дозволяє визначити ймовірність досягнення поставлених стратегічних цілей. Моніторинг фінансових показників, з одного боку, забезпечує функціональну повноту, достовірність і точність прогнозу, а з іншого-зменшує витрати часу і засобів на прогнозування Системність оцінки економічної ефективності обумовлена низкою чинників.

По-перше, при оцінці економічної ефективності, як соціально економічної категорії, необхідно враховувати не тільки ефективність виробництва, а й ефективність розвитку соціальної сфери.

По-друге, при оцінці економічної ефективності необхідно чітко ви- значити рівень оцінки: підприємство, галузь, народне господарство в цілому.

По-третє, системний підхід до оцінки економічної ефективності до- зволяє врахувати можливий системний ефект, який виражається в неоднозначному впливі ефективного розвитку окремих рівнів системи на ефективність системи в цілому.

Фінансовий аналіз є важливим інструментом, з яким може працювати компанія досягти заздалегідь визначених цілей управління фінансами. Одна з цих цілей фінанс менеджменту полягає в забезпеченні менеджменту достатньо якісною і максимально точною інформацією для різноманітних оперативні, тактичні чи стратегічні рішення, а також оцінювати минуле, теперішнє та прогноз майбутній стан економіки компанії.

Методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства базується на даних бухгалтерського обліку минулих періодів. Тому ми не можемо використовуючи їх для точного прогнозування того, що станеться в компанії в майбутньому. Розраховані показники можуть нам багато сказати, але все ж це наші оцінки, гіпотези та інтерпретації.

Але ні в якому разі не можна сказати, що наша оцінка є точним припущенням майбутніх результатів. Крім того, існує значна невизначеність щодо того, як

поводитиметься зовнішнє економічне середовище, чи як розвиватиметься відсоткова ставка, чи не з'являться нові технології чи яка буде наша позиція. Усі ці та інші впливи зроблять наш прогноз менш надійним.

Коефіцієнти у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства є найбільш поширеним і популярним методом фінансового аналізу оскільки вони не дорогі та дозволяють вам отримати швидке уявлення про основні фінансові дані компанії. Однак вони є лише свого роду сіткою, яка захоплює ті області, які цього потребують глибший аналіз. На їх обчисленні аналіз не закінчується, а починається. Причини, що призвели до широкого використання показників співвідношення їх три. По-перше, вони дозволяють вам виступати аналіз розвитку часу (аналіз трендів), друга причина полягає в тому, що вони підходять інструмент для порівняння кількох схожих компаній (порівняльний аналіз), і остання причина полягає в тому їх можна використовувати як вхідні дані математичних моделей, що дозволяють описати залежність між явищами, оцінювати ризики та прогнозувати майбутній розвиток подій.

Є багато співвідношень у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства. Щоб аналіз був значущим, необхідно вибрати лише менша кількість показників, близько 12-20, які відповідають цілям фінансового аналізу. Дуже важливо вибрати систему показників, яка впливає на всі аспекти фінансування, або керування бізнесом.

Існують різні розподіли коефіцієнтів у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства, наприклад:

- показники прибутковості-вони є одними з найпопулярніших і найбільш спостережуваних показників оцінка успіху компанії, оскільки вони вимірюють загальний прибуток сумою компанії;
- показники діяльності-вимірюють здатність компанії використовувати інвестовані кошти;
- показники заборгованості-показники співвідношення іноземних і власних ресурсів підприємства.

Аналіз у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства визначає рівень ризику кредиторів, що їхні вимоги не будуть виплачені.

- показники ліквідності-досліджують здатність підприємства розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями;
- показники ринкової вартості-необхідно орієнтуватися на оцінку фінансової переваги інвестування. Ці показники відрізняються від попередніх тим, що їх складова є ринковою ціна акцій як параметр ринку капіталу. Вони дають інформацію про те, як вони бачать майбутнє бізнес-інвесторів.

Перш ніж ми розглянемо інші показники які аналізуються у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства, давайте пояснимо терміни ЕВІТ і ЕАТ.

ЕВІТ-показник прибутковості компанії. Іноді його також називають оперативним прибутком або операційним доходом. ЕВІТ-це прибуток до сплати податків і відсотків, звідси і походить абревіатура ЕВІТ з англійського перекладу Earnings Before Interest and Taxes. Він розраховується як різниця доходів або загальні витрати на продаж і експлуатацію. Важливий фактор, чому ЕВІТ широко використовується, що не враховує як фінансову структуру компанії, так і процентну ставку податкову ставку, тому він підходить для порівняння компаній будь-якого розміру в будь-якій країні.

ЕАТ-Прибуток після сплати податків, чистий прибуток, економічний результат за звітний період. Це частина прибутку, яку можна розділити на прибуток для розподілу (дивіденди акціонерам) і нерозподілений прибуток, який служить для відтворення бізнесу.

Показники рентабельності у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства. Рентабельність, або повернення інвестованого капіталу, вимірює здатність компанії створювати нові ресурси та отримувати прибуток, використовуючи вкладений капітал. При складанні цих показники найчастіше базуються на звіті про прибутки та збитки та балансі. Для визначення прибутковості найчастіше використовуються такі показники:

- рентабельність сукупного інвестованого капіталу;
- рентабельність капіталу;
- рентабельність продажів;
- економічна ефективність.

Показники прибутковості у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства є одними з найпопулярніших і найбільш популярних показників оцінки бізнес-діяльності, тобто успіху бізнесу, оскільки вони вимірюють загальний прибуток сумою корпоративні ресурси. Це дає нам базову картину ефективності бізнесу, вони можуть сказати нам якщо вигідніше використовувати власні чи чужі ресурси, то вони нам тоді покажуть, як ми оцінив власні ресурси в бізнесі та вказують на слабкі та сильні сторони менеджменту підприємства.

Економічна додана вартість-EVA у методиках оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства. Економічна додана вартість по суті являє собою економічний прибуток, який компанія створить після оплати всіх витрат, включаючи всі витрати на капітал (іноземний і власний у формі альтернативної вартості).

Якщо компанія показує позитивний бухгалтерський прибуток, він також показує економічний прибуток, якщо бухгалтерський прибуток перевищує вартість інвестованого власного капіталу. Додаткову вартість можна визначити різницею між загальним доходом і змінними витратами. Цей показник можна інтерпретувати так, що якщо воно менше нуля, компанія втрачає вартість, навпаки, якщо воно більше нуля, бізнес створює вартість.

Одним із головних переваг індикатора EVA є те, що він виявив той факт, що і власний капітал чогось коштує, і цього недостатньо для звітування про прибуток або певну суму прибутку, але вона повинна приносити позитивну економічну додану вартість.

Метою розрахунку EVA є визначення справжнього економічного прибутку після обліку витрат інвестиційного капіталу. Наприклад, припустімо, що ви інвестували 20 000 доларів США. Ваш операційний прибуток після сплати податків становить 10 000 доларів США. Альтернативна вартість цієї інвестиції, тобто гроші, які ви могли б заробити, якби інвестували гроші в інших місцях вони становлять 10%. Ваша вартість капіталу становить 10% від 20 000 доларів США, або 2000 доларів США. $10000 \text{ доларів} - 2000 \$ = 8000 \$$. Отже, ваш EVA, або економічний прибуток, становить приблизно 8000 доларів. Мета EVA — відповісти на запитання: коли ми робимо інвестиції, чи принесуть вони прибуток, що переважає ризик і створює додану вартість для компанії?

Ці показники доречно доповнити порівнянням. Причиною є головним чином намагання щоб отримати більшу обізнаність щодо фактичного управління та фінансового

стану компанії за допомогою різних методик оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства. Порівняння можна проводити з кількох точок зору: з еталонами, у часі, у просторі, з філіями цінностей, з компаніями-конкурентами тощо.

Список використаних джерел

1. Антикризове управління: підручник / під ред. Е.М. Короткова Москва : ИНФРА-М, 2012.
2. Балабанов І. Т. Фінансовий аналіз і планування господарюючого суб'єкта. 2-е вид., доп. Москва : Фінанси і статистика, 2000. 208с.
3. Банкрутство підприємства: аналіз, облік і прогнозування / Балдін К. В., Белугина В. В., Галдіцкая С. Н., Передеряев І. І. Москва «Дашков і К», 2007. 376 с.
4. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник ХНУ. Економічні науки. 2012. № 4. С. 267–274.
5. Блащак Б. Я. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2019. 221 с.
6. Горошанська О. О., Маккі Л. М. Фінансовий потенціал підприємства: теоретичний аспект. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2018. Вип. 1(27). С. 7-16
7. Грабчук О. М. Фінансовий потенціал: природа та властивості з точки зору синергетичного підходу. Бізнес Інформ. 2018. N 3. С. 280-284.
8. Управління підприємством в умовах розвитку ринку: Наукове видання / В. М. Гриньова [та ін.]. Харків : ХДЕУ, 2003. 168 с.
9. Деркач О. В., Кавтиш О. П. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2013. Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=2013>
10. Дзюбенко О. М. Підходи до методики економічного аналізу фінансового потенціалу лісогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2015. N 4. URL: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=5921> (дата звернення 03.12.2021).