

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри бізнес-аналітики
та цифрової економіки
Наталія КАСЬЯНОВА
“ _____ ” _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА»

Тема: «Формування фінансового профілю компанії»

Виконавець: Сомчинська Крістіна Олександрівна

Керівник: д.е.н., професор Касьянова Наталія Віталіївна

Консультанти з розділів:

Розділ 1: д.е.н., професор Касьянова Наталія Віталіївна

Розділ 2: д.е.н., професор Касьянова Наталія Віталіївна

Розділ 3: д.е.н., професор Касьянова Наталія Віталіївна

Нормоконтролер із ЄСКД (ЄСПД):

ст. викладач ДИЯК Юлія

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економічна кібернетика»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес-аналітики
та цифрової економіки
Наталія КАСЬЯНОВА
“ _____ ” _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студента: Сомчинська Крістіна Олександрівна

Тема роботи: «Формування фінансового профілю компанії»

затверджена наказом ректора № 1156/ст від 30.08.2022 р.

1. Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедру: 22.11.2022 р.

2. Вихідні дані до роботи: фінансова звітність ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»», наукові та методичні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, електронні інформаційні джерела.

3. Зміст дослідження:

- Охарактеризовано фінансовий профіль підприємства, сутність та особливості формування.
- Проаналізовано методичні підходи до формування фінансового профілю.
- Досліджено моделювання фінансового профілю підприємства.
- Проаналізовано інструменти фінансового моделювання
- Охарактеризовано економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу.
- Досліджено модель ДюПона.
- Проведено аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»
- Розроблено фінансовий профіль ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»

4. Перелік обов'язкових демонстраційних матеріалів: 15 слайдів

5. Календарний план-графік

№ п/п	Назва етапів та питань, які повинні бути розроблені відповідно до завдання	Термін виконання	Позначки керівника про виконання завдань
1	Отримання завдання на кваліфікаційну роботу	30.08.2022	
2	Огляд літератури за темою дослідження	01.09.-08.09.2022	
3	Характеристика фінансового профілю підприємства, сутність та особливості формування	10.09.-20.09.2022	
4	Аналіз методичних підходів до формування фінансового профілю підприємства	21.09.-30.09.2022	
5	Дослідження моделювання фінансового профілю підприємства	01.10.-07.10.2022	
6	Аналіз інструментів фінансового моделювання	08.10.-15.10.2022	
7	Характеристика економіко-математичних методів та моделей фінансового аналізу	16.10.-19.10.2022	
8	Дослідження моделі Дюпона	20.10.-24.10.-2022	
9	Аналіз фінансового-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»	25.10.-30.10.2022	
10	Розроблення фінансового профілю «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»	31.10.-06.11.2022	
11	Подача роботи на плагіат	07.11.2022	
12	Створення слайдів та написання доповіді	08.11-17.11.2022	
13	Попередній захист випускної роботи	18.11.2022	
14	Корегування роботи за результатами попереднього захисту	18.11-20.11.2022	
15	Остаточне оформлення випускної роботи та слайдів	20.11-21.11.2022	
16	Підписання відгуку і рецензії	21.11-23.11.2022	
17	Подача готової роботи на кафедру	23.11.2022	
18	Захист випускної роботи у ДЕК	25.11.2022	

Дата видачі завдання : 30.08.2022

Керівник: _____ Н. В. Касьянова

Завдання прийняла для виконання: _____ К.О. Сомчинська

РЕФЕРАТ

Сомчинська Крістіна Олександрівна. Формування фінансового профілю компанії. – Кваліфікаційна робота магістра зі спеціальності 051 «Економіка», ОПП «Економічна кібернетика». Національний авіаційний університет Міністерства освіти і науки України, м. Київ, 2022.

Кваліфікаційна робота містить 117 сторінок, 13 таблиць, 8 рисунків, 14 формул, список використаних джерел з 59 найменувань, додатки.

Об'єктом дослідження є процес аналізу фінансового профілю підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні засади формування фінансового профілю підприємства.

Метою даної роботи є дослідження фінансового профілю на основі фінансової звітності підприємства.

Новизна полягає в розробці фінансового профілю на основі прогнозування ліквідності балансу для забезпечення стабільного фінансового становища.

При написанні роботи використовувалися методи дослідження: теоретичне узагальнення, порівняння і систематизація, методи та моделі фінансового аналізу, методика для аналізу ліквідності і платоспроможності й розроблення економічного профілю.

Ключові слова: фінансовий профіль; фінансовий аналіз; фінансовий стан, економіка-математичні методи; формування фінансового профілю.

ABSTRACT

Kristina Oleksandrivna Somchynska. Formation of the company's financial profile. – Master's qualification work on specialty 051 "Economics", OPP "Economic Cybernetics". National Aviation University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kyiv, 2022.

The qualification work contains 117 pages, 13 tables, 8 figures, 14 formulas, a list of used sources with 59 titles.

The object of the study is the process of analyzing the company's financial profile.

The subject of the study is the theoretical, methodological and practical principles of forming the financial profile of the enterprise.

The purpose of this work is to study the financial profile based on the financial statements of the enterprise.

The novelty lies in the development of a financial profile based on the forecasting of balance sheet liquidity to ensure a stable financial position.

When writing the work, research methods were used: theoretical generalization, comparison and systematization, methods and models of financial analysis, a technique for analyzing liquidity and solvency, and developing an economic profile.

Keywords: financial profile; financial analysis; financial condition, economics-mathematical methods; formation of a financial profile.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ КОМПАНІЇ	10
1.1 Фінансовий профіль підприємства сутність та особливості формування	10
1.2. Методичні підходи до формування фінансового профілю підприємства.	23
1.3. Моделювання фінансового профіля підприємства	31
Висновки до розділу 1	40
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ КОМПАНІЇ	41
2.1. Інструменти фінансового моделювання	41
2.2. Економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу.....	53
2.3. Модель Дюпона.....	64
Висновки до розділу 2.	70
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ	72
3.1. Характеристика підприємства ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»	72
3.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»	75
3.3. Розроблення фінансового профілю ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар».....	88
Висновки до розділу 3	96
ВИСНОВКИ.....	98
СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	100
ДОДАТКИ.....	105

ВСТУП

В умовах сучасного розвитку економіки, для підприємств різних форм власності досить важливим є питання забезпечення позитивного фінансового стану, що впливає на прийняття ефективних управлінських рішень та розвитку підприємств в цілому. Основним питанням їх ефективного функціонування є швидка адаптація до змін зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Тому досить важливим для підприємства є здійснення аналізу його фінансового стану, удосконалення дієвого механізму його проведення та обґрунтування результатів всіх складових фінансово-господарської діяльності організації. На сьогоднішній день для підприємств є важливим аналіз таких елементів, як фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність та рентабельність, що безпосередньо дасть можливість оцінити ефективність господарської діяльності. Тобто оцінка комплексу показників дає можливість визначити фактори, що безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства та своєчасно прийняти необхідні управлінські рішення для його покращення.

Фінансовий профіль - являє собою схему, що показує економічний стан об'єкта або його елементи як у компанії в цілому, так і окремо по відділах. Схема складається з показників на підставі фінансових та нефінансових даних. Головна мета фінансового профілю – скласти прогноз стану бізнесу та оцінювати його зміни в межах заданого періоду.

Крім фінансових, які є базовими, схема може містити і натуральні показники. Наприклад, це можуть бути обсяги виробництва чи реалізації, норми щодо витрачання напівфабрикатів тощо.

Головна функція фінансового профілю – показувати максимально точні аналітичні дані щодо різних ситуацій, які так чи інакше впливають на подальше ухвалення управлінських рішень.

Фінансовий аналіз - це процес і результат фінансової діяльності підприємства. Аналізує фінансові умови та прогнозує майбутні тенденції на основі досліджень та оцінки фінансової звітності компанії та іншої інформації, яка може виявити сильні та слабкі сторони минулих бізнес-підприємств, щоб

краще допомогти компаніям планувати майбутнє, оптимізувати інвестиційні рішення.

Питання формування фінансового профілю розглядали значна кількість науковців та практиків в Україні, а саме: Я. А. Аксюк, Г. І. Андрєєва, О. В. Батрак, М. М. Бердар, О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н.В.Бутенко, М. А. Болюх, З. В. Валіулліна, В.І. Гринчуцький, Т. М. Заболоцький, Х. Я. Залуцька, Є. Ю. Ільків, Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній, Л. Й. Кобрин та інші.

Об'єктом дослідження є процес аналізу фінансового профілю підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні засади формування фінансового профілю підприємства.

Мета й завдання дослідження. Метою даної роботи є дослідження фінансового профілю на основі фінансової звітності підприємства та розробка пропозиції щодо його покращення.

Завданнями даної роботи є:

- Охарактеризувати фінансовий профіль підприємства, сутність та особливості формування.
- Проаналізувати методичні підходи до формування фінансового профілю підприємства.
- Дослідити моделювання фінансового профілю підприємства.
- Проаналізувати інструменти фінансового моделювання
- Охарактеризувати економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу.
- Дослідити модель ДюПона.
- Провести аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»
- Розробити фінансовий профіль ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»

Новизна полягає в розробці фінансового профілю на основі прогнозування ліквідності балансу для забезпечення стабільного фінансового становища

Методи дослідження. При написанні роботи використовувалися методи дослідження: теоретичне узагальнення, порівняння і систематизація, методи та моделі фінансового аналізу, методика для аналізу ліквідності і платоспроможності й розроблення економічного профілю.

Джерела інформації. Джерелами інформації є законодавчі акти, монографічні дослідження, періодична економічна література, узагальнення, фінансова та управлінська звітність ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ КОМПАНІЇ

1.1 Фінансовий профіль підприємства сутність та особливості формування

Одним з найважливіших аспектів успішної діяльності фінансових організацій та постачальників адміністративних послуг є наявність повних та достовірних профілів усіх нових та існуючих клієнтів компанії.

Тільки так організація здатна здійснювати моніторинг, сприяти та вести ефективну діяльність відповідно до вимог законодавства та директив своєї країни. На Кіпрі всі фінансові організації та постачальники адміністративних послуг зобов'язані дотримуватися положень законодавства, що регулює боротьбу з відмиванням грошей та фінансуванням терористичних організацій, а також директивам кіпрської Комісії з цінних паперів та бірж CySEC (CySEC – Directive DI144-2007-2007).

Для найбільш вигідної системи взаємодії зі своїми клієнтами кожної фінансової організації необхідно виконувати процедури ідентифікації клієнта та due diligence (перевірка благонадійності). При цьому залежно від категорії ризику, до якої віднесено клієнта, необхідно звертати особливу увагу на постійну перевірку актуальності та вірності даних клієнта. Результати кожної такої перевірки повинні записуватись та зберігатись у відповідних папках тих чи інших клієнтів. Проте, якщо організація виявила, що документи клієнта недостовірні, або ж у них не вистачає будь-якої інформації, то незалежно від дати найближчої перевірки їй необхідно якнайшвидше запитати всю необхідну інформацію та документи для своєї бази даних.

Коли організація тільки починає співпрацю з клієнтом, то процедури ідентифікації та due diligence повинні мати першорядний характер, а всі необхідні документи та дані повинні вимагатися негайно на початку такої

співпраці. Якщо ж мова йтиме про "старого" клієнта сервіс-провайдера, то інформація повинна запитуватися тільки у випадку, якщо:

1. Клієнт здійснив якусь значущу операцію (особливо, якщо ця операція має незвичайний характер або відрізняється від інших операцій регулярного характеру);

2. Змінився правовий статус та структура компанії (а саме відбулася зміна директорів компанії, її секретарів, акціонерів, бенефіціарів, юридичної адреси, довірчих власників, найменування, сфери діяльності);

3. Рахунок клієнта зазнав змін (наприклад, зміна уповноважених осіб чи поява нового банківського рахунку);

4. Будь-які транзакції набули характеру анонімності (наприклад, угоди через інтернет, телефон чи інші електронні засоби, що не дозволяють дізнатися, хто саме здійснює транзакції).

Процедури ідентифікації та due diligence мають обов'язковий характер і мають проводитися як щодо нових, так і щодо існуючих клієнтів компанії. Найчастіше ненадання клієнтом будь-яких відомостей фінансової організації тягне за собою низку складнощів. У випадку, якщо фінансова організація тільки-но розпочала співпрацю з клієнтом, така поведінка може викликати в неї підозри в тому, що клієнт, можливо, причетний до незаконної діяльності – відмивання грошей або фінансування тероризму. В результаті співпраця між організацією та клієнтом може припинитися, а в гіршому випадку служба внутрішнього контролю організації може звернутися до органу боротьби з діяльністю з відмивання грошей та фінансуванням тероризму МОКАС.

У випадку, якщо організація раніше вже співпрацювала з клієнтом, відмова від надання запитуваних відомостей може призвести до завершення співпраці, а іноді навіть до звернення до МОКАС, як у випадку з новими клієнтами.

Таким чином, фінансовий профіль компанії повинен містити всю необхідну інформацію про причетних осіб та про саму компанію, підтверджуючи тим самим достовірний статус клієнта і ту діяльність, яку клієнт дійсно здійснює.

Усі надані клієнтом документи повинні ґрунтуватися на надійних джерелах та повинні бути видані відповідними уповноваженими органами без можливості їх подальшої зміни. Документи повинні обов'язково включати ідентифікаційні дані клієнта та фактичну/юридичну адресу. Однак це не завжди є гарантією того, що всі надані відомості є вірними. Саме тому закон забороняє надання одного й того самого документа як підтвердження різних відомостей (наприклад, паспортних даних та адреси проживання особи). Клієнту обов'язково необхідно надати два різні юридичні документи одноразово.[1,3,7]

Інформація, необхідна від клієнта для початку ділового співробітництва з фінансовою організацією та постачальником послуг, повинна містити цілі та причини встановлення такої співпраці, передбачуваний розмір обороту компанії, вид фінансових операцій компанії, джерело отримання грошових коштів та їх призначення, фінансовий стан клієнта, щорічний дохід, і навіть докладний опис операційної діяльності компанії клієнта.

Також профіль клієнта повинен включати найменування компанії, країну реєстрації, адресу головного офісу, інформацію про бенефіціарів, акціонерів та уповноважених на підписання документів осіб. У разі, якщо компанія клієнта є учасником групи компаній, потрібно надання відомостей також і про групу.

Використання фінансових показників дозволяє аналізувати особливості різних сфер діяльності. На їх основі можна визначити профіль цієї сфери діяльності. Суть побудови середніх фінансових ставок по сектору полягає в підкресленні відмінностей між секторами. Було кілька спеціалізованих досліджень, які підкреслювали різницю ставок за сферами діяльності. У США щорічно публікується річний звіт середніх ставок сфер діяльності, який, по суті, включає систему ставок Дю-Пона. Річний звіт містить дані за останні 10 років, за галузями діяльності та всередині них за підсекторами, з диференціацією залежно від розміру компаній.

Ці середні показники оцінюють фінансовий профіль певного сектора діяльності. Однак ці ставки не є актуальними у випадку транснаціональних корпорацій (через специфіку бізнесу в межах кожної економіки філії) та

компаній, які мають кілька предметів діяльності, належать до кількох секторів діяльності. Незважаючи на те, що вони дуже корисні для порівнянь, які використовуються у фінансовому аналізі, все ще існують конкретні критерії для оцінки середніх ставок по сектору, які необхідно брати до уваги з міркувань обережності, які можуть бути матеріалізовані в наступних аспектах:

- гіпотеза пропорційності, яка передбачає, що звіт про значення в чисельнику та знаменнику призведе до мінімізації відмінностей, пов'язаних з бізнес-виміром і звітним періодом, але існують різні виміри (такі як економія масштабу), які неможливо усунути, і деякі елементи не розвиваються пропорційно до реальності (запаси порівняно з оборотом);

- основа порівняння має бути єдиною, тоді як інтереси користувачів аналізу різні (висока ліквідність є вигідною для кредиторів у короткостроковій перспективі, але для акціонерів це може означати ненадійне управління ліквідністю);

- аналізований період має бути єдиним, початок і кінець вправи стандартизовані на рівні всієї економіки, надаючи не тільки сильну статичність ставкам, але й певний рівень нерелевантності (деякі види діяльності є різко сезонними) , що означає, що розраховані ставки не є релевантними для операційної діяльності, що неявно ставить під загрозу релевантність середнього сектору);

- методи бухгалтерського обліку, періодична зміна яких разом із фінансовими методами, такими як переоцінка елементів власності, може змінити актуальність ставок на рівні компанії, а також на рівні галузі;

- унітарний кошик, що означає, що середнє значення складається всіма членами сукупності, що може змінити середнє значення через наявність від'ємних чисел (деякі компанії мають прибуток, а інші компанії реєструють збитки).

Фінансовий профіль сектору також залежить від наступних конкретних аспектів, які є важливими:

- різна інформативність курсів, підтверджена спеціалізацією;

- різні практики постачальників економічної та фінансової інформації;
- ускладнення при використанні занадто великої кількості ставок;
- специфіка економіки та галузей, відповідно, системи бухгалтерського обліку.

Існує дві точки зору щодо сенсу участі в компанії: стратегічна та фінансова.

1. Стратегічна перспектива має перевагу, оскільки вона пропонує широке бачення, оскільки вона зосереджується на баченні компанії з точки зору ринкової орієнтації. У цьому сенсі зацікавлені сторони представлені групами інтересів із зовнішнього середовища компанії: акціонерами, кінцевими споживачами (не клієнтами), постачальниками, банками-партнерами та спільнотою в широкому сенсі. Кожен з них залежить від задоволення компанією своїх потреб і, в свою чергу, задовольняє потреби компанії. Потреби розуміються не тільки в грошовому значенні, вони також мають етичні, моральні, соціальні та екологічні компоненти.

Недоліком цієї перспективи є те, що вона надто розширює сферу до груп, інтереси яких часом визначені надто нечітко, і компанія занадто мало залежить від них. Крім того, він ігнорує інші групи інтересів, які мають прямий вплив на компанію, але походять із внутрішнього середовища, наприклад співробітників або менеджерів.

2. Відправною точкою фінансової перспективи є закон про банкрутство та пріоритети для задоволення потреб. Цей критерій обмежує групу зацікавлених сторін із зовнішнього середовища групами інтересів, які мають безпосередні стосунки з компанією, і групами інтересів із внутрішнього середовища компанії, відносини, які добре врегульовані юридично та мають грошову мету. Така перспектива дозволяє чітко розмежувати, з фінансової та юридичної точки зору, тих, хто зацікавлений у хорошому розвитку компанії.

Щоб відповідним чином працювати в довгостроковій перспективі, стратегії компанії повинні враховувати основні інтереси зацікавлених сторін і співвідносити їх з інтересами компанії. Заохочення інтересів, специфічних для

певної зацікавленої сторони, на шкоду іншій стороні або компанії, відповідно, неспроможність узгодити цілі компанії з цілями груп інтересів, ставить під загрозу відносини взаємної залежності, існуючу можливість підкреслити вже існуючі конфлікти інтересів (як би це не було нормально) і впливати негативно на обидві сторони.

Кожна зацікавлена сторона походить з організованого середовища. Компанія має фінансові відносини з кожним із цих середовищ, будучи постачальниками та користувачами фінансових ресурсів, як і компанія. Відносини компанії із зацікавленими сторонами є складними, але їх можна згрупувати за категоріями відносин фінансового характеру, які впливають з операційної, фінансової, інвестиційної та розподільчої діяльності. У свою чергу, компанія також набуває якості стейкхолдера для певних акторів з цього організованого бізнес-середовища.

Кожна категорія зацікавлених сторін має різні інформаційні потреби щодо фінансового стану компанії. Ці інформаційні потреби формуються залежно від позиціонування фінансових інтересів стейкхолдерів до діяльності компанії. Вони є специфічними для кожної категорії, відрізняючись залежно від сфери інтересів, з якої вони походять, і заданого рівня деталізації.

Фінанси – це широкий термін, який описує діяльність, пов'язану з банківською діяльністю, боргом, кредитом, ринками капіталу, грошима та інвестиціями

По суті, фінанси представляють собою управління грошима та процес отримання необхідних коштів. Фінанси також охоплюють нагляд, створення та вивчення грошей, банківської справи, кредиту, інвестицій, активів і пасивів, які складають фінансові системи.

Окремі особи, компанії та державні установи потребують фінансування для роботи. Таким чином, сфера фінансів включає три основні підкатегорії:

- Особисті фінанси
- Корпоративні фінанси
- Державні (державні) фінанси

Особисті фінанси є специфічними для конкретної ситуації та діяльності. Таким чином, відповідні фінансові стратегії значною мірою залежать від заробітку людини, життєвих потреб, цілей і бажань. Фінансове планування передбачає аналіз поточного фінансового становища окремих осіб для формулювання стратегій майбутніх потреб у межах фінансових обмежень.

Особисті фінанси охоплюють низку видів діяльності, включаючи використання або придбання фінансових продуктів, таких як кредитні картки, страхування, іпотека та різні види інвестицій.

Корпоративні фінанси стосуються фінансової діяльності, пов'язаної з керуванням корпорацією. Для нагляду за цією фінансовою діяльністю зазвичай створюється відділ або відділ.

Стартапи можуть отримувати капітал від інвесторів-ангелів або венчурних капіталістів в обмін на відсоток власності. Якщо компанія процвітає і вирішить вийти на біржу, вона випустить акції на фондовій біржі шляхом первинного публічного розміщення (IPO), щоб залучити готівку. В інших випадках для правильного й ефективного бюджетування капіталу компанії, яка має на меті зростання, може знадобитися вирішити, які проекти фінансувати, а які призупинити.

Усі ці типи рішень належать до корпоративних фінансів.

Державні фінанси включають політику оподаткування, витрат, формування бюджету та боргових зобов'язань, які впливають на те, як уряд оплачує послуги, які він надає суспільству. Це частина фіскальної політики. Окрім управління грошима в повсякденній діяльності, державний орган також має соціальні та фіскальні обов'язки. Від уряду очікується забезпечення відповідних соціальних програм для своїх громадян-платників податків. Він повинен підтримувати стабільну економіку, щоб люди могли заощаджувати та бути впевненими, що їхні гроші будуть у безпеці.[2]

Фінансові послуги – це послуги, які дозволяють споживачам і підприємствам купувати фінансові товари. Одним із простих прикладів є фінансова послуга, яку пропонує постачальник платіжної системи, коли він приймає та переказує кошти

між платниками та одержувачами. Це включає рахунки, розраховані за допомогою чеків, кредитних і дебетових карток, а також електронні перекази коштів.

Сфера фінансових послуг є одним із найважливіших сегментів економіки. Він допомагає розвивати економіку країни, забезпечуючи вільний потік капіталу та ліквідність на ринку.

Сектор фінансових послуг складається з різноманітних фінансових компаній, включаючи банки, інвестиційні будинки, фінансові компанії, страхові компанії, кредитори, бухгалтерські послуги та брокери з нерухомості.

Коли цей сектор та економіка країни сильні, споживча впевненість і купівельна спроможність зростають. Коли сектор фінансових послуг зазнає краху, це може спричинити занепад економіки та призвести до рецесії .

Фінансова діяльність – це ініціативи та операції, які здійснюють підприємства, уряди та окремі особи, прагнучи досягти своїх економічних цілей.

Це діяльність, яка передбачає приплив або відтік грошей. Приклади включають купівлю та продаж продуктів (або активів), випуск акцій, ініціювання позик і ведення рахунків.

Коли компанія продає акції та виплачує борги, вона бере участь у фінансовій діяльності. Подібним чином особи та уряди беруть участь у фінансовій діяльності, коли вони беруть позики та стягують податки, що сприяє досягненню конкретних монетарних цілей.

Термін «фінанси» стосується фінансової діяльності, яка підтримує життя окремих осіб, підприємств і урядів. Деякі з цих видів діяльності включають банківську діяльність, позики, заощадження та інвестиції. Фінанси також стосуються вивчення грошей та фінансових інструментів, які є частиною фінансової системи країни. [6]

Фінансовий аналіз - це процес і результат фінансової діяльності підприємства. Аналізує фінансові умови та прогнозує майбутні тенденції на основі досліджень та оцінки фінансової звітності компанії та іншої інформації, яка може виявити сильні та слабкі сторони минулих бізнес-підприємств, щоб

краще допомогти компаніям планувати майбутнє, оптимізувати інвестиційні рішення. Фінансовий аналіз є важливою частиною фінансового менеджменту. Це важлива частина фінансового менеджменту, невід'ємна частина та важливий захід фінансового менеджменту. Фінансовий аналіз, завдяки численним аналітичним методам, може відігравати важливу роль в управлінні економікою, оцінці фінансового стану підприємства, вивченні плюсів і мінусів бізнесу та прогнозуванні бізнес-тенденцій.

Мета фінансового аналізу полягає в тому, щоб проаналізувати, чи є підприємство стабільним, платоспроможним, ліквідним або достатньо прибутковим, щоб виправдати грошові інвестиції. Він використовується для оцінки економічних тенденцій, визначення фінансової політики, побудови довгострокових планів ділової активності та визначення проектів або компаній для інвестування.

На основі ознайомлення з літературою з фінансового аналізу сформульовано схему проведення аналізу фінансового стану підприємств. (рис.1.1.)



Рис. 1.1. Схема аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз можна проводити як у корпоративних фінансах, так і в інвестиційних фінансах. Фінансовий аналітик ретельно вивчить фінансову звітність компанії — звіт про прибутки та збитки, баланс і звіт про рух грошових коштів. Одним із найпоширеніших способів аналізу фінансових даних є обчислення коефіцієнтів на основі даних у фінансовій звітності для порівняння з даними інших компаній або з історичними показниками компанії. Ключовою сферою корпоративного фінансового аналізу є екстраполяція минулих показників компанії, таких як чистий прибуток або норма прибутку, на оцінку майбутніх показників компанії.

Фінансові потоки компанії

Всередині компанії, як і у відносинах із зовнішнім середовищем, відбувається низка економічних потоків складного характеру. Перебуваючи в безперервній діяльності і в постійному контакті з навколишнім середовищем, компанія постійно тече всередині і поза ним. Серед цих потоків найважливішими є потоки з зацікавленими сторонами компанії.

З точки зору економічної природи потоків маємо:

- реальні потоки, які включають товари та послуги, які циркулюють в компанії, а також у зв'язку з навколишнім середовищем;
- фінансові потоки, які включають кругообіг вартості в компанії, а також у її відносинах з навколишнім середовищем.

З точки зору фінансового аналізу фінансові потоки мають особливе значення.

Фінансові потоки представляють набір рухів, які мають негайний або майбутній вплив на результати та ліквідність компанії. Вони різноманітні, неоднорідні, породжені операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю.

З точки зору фінансового менеджменту існують:

- фінансові потоки від операційної діяльності, які відображають сутність предмета діяльності підприємства;
- фінансові потоки від фінансової діяльності;
- фінансові потоки від інвестиційної діяльності;

- фінансові потоки від розподільчої діяльності;
- надзвичайні потоки, які є результатом ситуацій, які зазвичай не відносяться до діяльності компанії.[10,13]

Сукупність фінансових потоків, їх обсяг, динаміка і структура визначають, нарешті, визначальним чином фінансовий профіль компанії.

Керівництво повинно звітувати перед Загальними зборами акціонерів про те, як воно управляло майном протягом фінансового року. Фінансовий стан підприємства відображається синтетично у формах бухгалтерського звіту. Метою фінансового аналізу є оцінка фінансового стану та результатів компанії, щоб на основі діагностики показати сильні та слабкі сторони, а також визначити фінансовий потенціал. У цій ситуації суттєво зацікавлені акціонери. Крім того, керівники дуже зацікавлені, оскільки на їх основі оцінюється ефективність керівництва, відповідно відповідальних осіб щодо можливих несприятливих ситуацій.

Існують дві поведінкові установки керівництва щодо фінансової ситуації:

- пасивне ставлення, яке дозволяє речам йти своїм звичайним шляхом;
- активна позиція, що дозволяє в певній мірі «гримувати» ситуацію.

У практиці розвинених країн помічено активне ставлення менеджерів до можливостей, які надає система бухгалтерського обліку. Спокуса «трохи змінити правду» (в рамках закону) вже є звичайною практикою для компаній незалежно від їх розміру. Ця управлінська практика називається технікою облаштування вітрини. Ось чому фінансовий аналітик повинен приділяти багато уваги тому, як вони підходять до ситуації.

Маніпуляція ставками в річних звітах можлива, якщо немає стандартної системи ставок на рівні компанії чи галузі, або якщо звіти складаються не консалтинговими компаніями. Це дозволяє використовувати найвигідніші тарифи або змінювати базу їх розрахунку. Менеджери трансформують межі використання ставок на свою користь. Наприклад, ротації активних елементів є більш сприятливими, якщо співвідносяться із загальними доходами, а не з оборотом, який є більш скороченим, особливо у випадку компаній із серйозними

порушеннями в роботі, але зі значними фінансовими доходами в результаті казначейських маневрів, або з виключно значними доходами в результаті передачі активів. У цьому випадку також може бути використана норма рентабельності, яка базується на результатах діяльності, які в цих умовах можуть бути значними, приховуючи збитки від операційної діяльності. Цьому прийому найпростіше протидіяти шляхом деталізації ситуації на операційній діяльності.

Управлінський вплив на казначейство практикується у випадку компаній, які мають довгострокові кредитні лінії в банках, де кредит здійснюється шляхом залучення, і якщо сума повертається протягом місяця, проценти відсутні або вони мінімальні. Щоб покращити скарбницю, менеджери беруть ставку з кредиту наприкінці останнього місяця фінансової операції, яку вони повертають протягом перших днів першого місяця наступної операції. Оскільки баланс відображає стан власності на момент останнього дня фінансової операції, він представляє кращу ситуацію, оскільки оборотний капітал збільшується разом із сумою довгострокового кредиту.

Управлінський вплив на платоспроможність практикується у випадку компаній, які користуються спеціальними кредитними лініями, з яких вони беруть необхідну суму та повертають її менш ніж за рік. У цьому випадку, враховуючи специфіку правової природи договірних відносин компанії з кредитним банком, ці кредити відносяться до категорії короткострокових, суттєво змінюючи строкові ставки заборгованості та платоспроможність компанії.

Управлінський вплив на ліквідність здійснюється через зміни елементів оборотних активів і поточних зобов'язань. У цьому випадку менеджери намагаються трішки примусово відстрочити виплати і трішки примусово прискорити надходження, часом апелюючи до опортуністичної ліквідації запасів. Іншим рішенням є погашення деяких боргів, але лише в певній пропорції, щоб скорочення поточних активів у відносних величинах було меншим, ніж зменшення кредитів.

Вплив лізингу на борг практикується шляхом упущення згадки в різних звітах (якщо вони чітко не вимагаються), чи отримує компанія користь від лізингу чи ні. Лізинг є особливою формою заборгованості, що відображається в позабалансовому обліку. Складання функціонального балансу, який включає лізинг, може підкреслити реальний ступінь заборгованості, яка в цьому випадку зростає.

Управлінські прийоми актуалізації інфляції стосуються можливості використання у звітах різних методів актуалізації. Якщо приведення до загального темпу інфляції прийнято одногосно, це не означає, що воно є найбільш правильним, оскільки воно є середнім, складеним за сектором діяльності (який може бути вищим або нижчим). Можна помітити, що у звітах менеджерів використовуються ставки, які їм найбільше сприяють.

На практиці є дуже багато можливостей змінити реальне відображення фінансового стану, не порушуючи закон. Ці бухгалтерські хитрощі суттєво змінюють оцінку фінансового стану. Ідентифікувати їх повинен фінансовий аналітик. Навпаки, можна зробити неправильні висновки щодо реальних результатів діяльності компаній і внеску менеджерів у ці результати.

Корисність фінансового профілю представлена оцінкою діяльності сектора та порівняннями, які можна зробити. Дослідження дійшли висновку, що індивідуальні результати збігаються із середніми по сектору, оскільки керівники компаній, як правило, постійно звітують перед ними. Це дозволяє оцінити фінансовий профіль і загальну ефективність сектора. Це також робить можливим порівняння між різними секторами діяльності, чітко підкреслюючи відмінності та елементи, характерні для кожного сектора, ідентифікуючи основні тенденції на цьому рівні.

Все ж існує низка ризиків, які є результатом зловживання середніми ставками за сектором діяльності. Різна інформаційна потужність ставок може змінити глобальну оцінку ситуації. Схильність менеджерів постійно виправляти відхилення від середнього в секторі, який вони порівнюють, може призвести до відмови від деяких рішень, які є більш ефективними для цих компаній, ефект

відомий під назвою управління до середнього. Фінансовий профіль не відображає стратегічних альянсів у секторі діяльності. Крім того, середній показник галузі, де більшість компаній занепадає, із самого початку не має значення. Більшість ставок має статичний характер. [15]

Основними користувачами середніх ставок по сектору є банки, консалтингові компанії, брокерські компанії та профільні професійні організації. Менеджери компаній часто звертаються до порівнянь на основі середнього показника по сектору, щоб оцінити позиціонування власних показників.

1.2 Методичні підходи до формування фінансового профілю підприємства.

Один із найсучасніших методів, що використовується для визначення фінансового профілю, є результатом стратегічного аналізу. Метод базується на життєвому циклі бізнесу, який є наслідком статистичних спостережень і досліджень, проведених у різних сферах діяльності. Цей метод був взятий фінансовими аналітиками і співвіднесений з системою ставок Дю-Пон для компаній і з середніми показниками по сферах діяльності. З точки зору фінансового аналізу, характеристика чотирьох основних етапів життєвого циклу бізнесу дозволяє зробити такі висновки загального характеру.

1) Стартова стадія характеризується повільним ритмом зростання обороту. Норми ліквідності знижуються, а швидкість обертання темпів управління поточною діяльністю (обертання запасів, ротація клієнтів і ротація постачальників) висока. Цей факт, на перший погляд суперечливий, пов'язаний з тим, що на цьому етапі знижується рівень запасів і заборгованості перед клієнтами. На даному етапі компанія має негативну касу і гостру потребу в ліквідних коштах, необхідних для інвестицій. Цей факт пояснюється його нездатністю створити значний оборотний капітал. Прибутки та операційні грошові потоки значно зменшуються або навіть є негативними. Глобальний борг, відповідно довгостроковий, середньостроковий і включно короткостроковий

глобальний борг зазвичай дуже високий. Як наслідок, показники рентабельності та надійності мають задовільні рівні.

2) Стадія розширення має інші характеристики. Прискорений ритм зростання обороту супроводжується збільшенням прибутку. Незважаючи на це, операційні казначейські потоки залишаються нижчими за прибутки, компанія починає надавати клієнтам більш значні кредити за вартістю та тривалістю в часі, щоб стимулювати продажі. Таким чином, показники, які мають в основі розрахунок оборот і прибуток, покращуються більш прискореним ритмом порівняно з тими, які мають в основі розрахунок грошові потоки. Збільшується і інвестиційна здатність компанії, що генерує скорочення обертання основних засобів. Ставки маржі на основі прибутку не досягають найвищих рівнів (через розрив між динамікою обороту та прибутками). На цьому етапі, хоча операційний ризик суттєво знижується, операція не працює на повну потужність, рівень постійних витрат (на основі зростання амортизації в результаті збільшення обсягу інвестицій, матеріалізованих в основні засоби) залишається високим порівняно з рівнем товарообігу. Як наслідок, економічна прибутковість активів знижується. Ставки боргу, хоча вони мають тенденцію до зниження, все ще залишаються досить високими.

3) Стадія зрілості характеризується збереженням або зростанням з повільним ритмом обороту. Підприємство виходить на постійні та нормальні рівні показників роботи. Фінансові показники мають тенденцію наближатися до середніх показників у сфері діяльності. Рентабельність і швидкість обертання активів високі, що забезпечує високі рівні продуктивності. Заборгованість за строком знижується до мінімальних рівнів або зникає. Рівень глобального боргу значно зменшився. Ліквідність і платоспроможність висока. Грошові потоки також дуже високі, значно перевищують потреби компанії, на цьому етапі рівень інвестицій мінімальний.

4) Стадія спаду характеризується низьким ритмом зниження товарообігу. Компанія орієнтує ліквідність на інші інвестиції. Відбувається великий процес деінвестування старих технологій. Концепція життєвого циклу компанії, хоч і

дуже корисна в оцінці, не застосовна у випадку компаній, які мають кілька об'єктів діяльності, у кількох сферах діяльності. Хоча він передбачає наявність великого асортименту товарів, вони повинні належати до однієї сфери діяльності.

За своєю суттю стратегія вимірювання — це всеохоплюючий план, який визначає, як вимірюватимуться бізнес-цілі. Ця стратегія має шлях, який починається з головної бізнес-цілі, яка потім розбивається на вимірювані цілі, КРІ, показники та, нарешті, способи сегментації цих показників. Корисно організувати цю інформацію в сітку, яку ми називаємо **вимірювальною матрицею**.

Однією з основних переваг стратегії вимірювання є централізоване документування маркетингових цілей вашої організації. Процес створення стратегії вимірювання вимагає розгляду вашої головної бізнес-цілі та забезпечення того, щоб усі цілі сприяли цій меті, а також усі показники, які ви хочете відстежувати та звітувати. Стратегія також гарантує, що всі чітко розуміють ключові показники ефективності успіху.

З точки зору аналітики, стратегія вимірювання допомагає керувати технічною реалізацією. Створення цієї стратегії дозволить ефективніше реалізувати вашу систему керування тегами. Замість того, щоб використовувати стратегію «охопити всіх» для відстеження кожної окремої дії на сайті, ви вже визначили ключові показники для включення у свою систему керування тегами. Стратегія вимірювання також стимулює обговорення підключення до платформи. Чи є ROAS (рентабельність витрат на рекламу) одним із ваших КРІ? Вам потрібно переконатися, що у вас є база даних, яка зберігає дані про витрати з усіх ваших маркетингових платформ, а також дохід від вашої CRM (керування взаємовідносинами з клієнтами). Чим всеохопнішою є ваша стратегія вимірювання, тим важливіше мати централізовану маркетингову базу даних і добре сформовану стратегію даних для підтримки вимірювання.

Нарешті, стратегія вимірювання може допомогти створити чітку комунікацію між усіма маркетологами у вашому бізнесі. Залучивши всіх

ключових зацікавлених сторін до розробки стратегії та централізувавши документацію, ви можете бути впевнені, що ваша організація працює з тією самою метою та цілями. Наявність письмового плану, який визначає найважливіші показники, може оптимізувати завдання (наприклад, звітування та визначення того, чи був період часу «успішним»), тому що існує вказівка щодо того, що визначатиме успіх. Незважаючи на те, що документ сам по собі є цінним, є значне значення в проходженні процесу його створення, оскільки він встановлює чіткий напрямок і підтримку з боку ключових зацікавлених сторін.

Ось п'ять основних областей вимірювання, які забезпечують широкий і збалансований зворотний зв'язок для оцінки та покращення ефективності організації:

1. Клієнти/Партнери- Вимірювання можуть включати аналіз розбіжностей у продуктивності для кожного клієнта та/або сегмента ринку, зовнішніх партнерів (наприклад, дистриб'юторів і постачальників) і всіх ваших внутрішніх партнерів. Ця сфера також може включати сприйняття ціни/вартості, показники плинності клієнтів/партнерів, вимірювання частки ринку, сприйняті ринком рівні якості та порівняльний аналіз конкурентів.

2. Інновації та нові ринки - Тут ви можете виміряти доходи, отримані від нових продуктів, послуг або ринків. Ви також можете виміряти кількість експериментів, скунсів і пілотних проектів.

3. Компетенції та можливості - Вони можуть включати точність і ефективність процесу, тривалість циклу, показники проекту, надійність, виконання вчасно, економічну ефективність, переробку, частоту помилок та іншу роботу без додаткової вартості (з використанням таких інструментів, як калькуляція витрат на основі діяльності), знання та рівень кваліфікації або рівень продуктивності (наприклад, дохід на організацію або члена команди).

4. Навчання та вдосконалення - Це може включати відстеження темпів покращення в інших чотирьох сферах. Ви також можете провести самооцінку або залучити зовнішніх експертів для перевірки ефективності процесу

вдосконалення вашої організації. Інша форма вимірювання може включати аудит якості та сертифікацію постачальника.

5. Фінансовий - Ці традиційні та історичні показники можуть включати прибутковість, грошовий потік, окупність інвестицій, рівень продажів або акціонерну вартість.

У цих п'яти основних областях вимірювання можливе багато вимірювань і допоміжних підходів. Такий комплексний підхід має сенс для деяких високодисциплінованих організацій, які мають досвід вимірювань. Але основною метою розробки вимірювань і циклів зворотного зв'язку завжди має бути простота. В ідеалі ми хочемо визначити декілька життєво важливих заходів у кожній сфері, які мають найбільший вплив на продуктивність. Вони впливають безпосередньо з наших стратегічних імперативів, які, у свою чергу, впливають із нашого фокусу та контексту (бачення, цінності та цілі).

Кілька основних заходів потім каскадно розподіляються для всіх операційних груп і команд вдосконалення, які використовують їх для розробки своїх операційних цілей та/або цілей покращення. Після того, як ці команди внесуть зміни та вдосконалять, оцінюється прогрес. Цей важливий час для роздумів і навчання стає входом до наступного повороту циклу.

Цикл удосконалення (часто щорічний) починається з бачення, цінностей і мети організації, які формують її контекст і фокус. Вони визначають стратегічні імперативи або ключові цілі та головні пріоритети. На основі цього розроблено збалансовані вимірювання щодо п'яти основних областей, описаних вище. Команди з експлуатації та вдосконалення потім використовують ці імперативи та заходи для встановлення своїх операційних цілей та/або цілей щодо вдосконалення.

На основі цього планування вносяться зміни та ініціюються вдосконалення за допомогою управління процесами, переналаштування систем, експериментів, пілотів тощо. Весь цей час (і через періодичні проміжки часу) керівництво веде свої команди через низку оцінок прогресу. Ці знання фіксуються, відзначаються,

поширюються та включаються в наступний рік у циклі стратегічних імперативів, основних вимірювань тощо.

В цілому економічне обґрунтування виробничих підрозділів і аналіз результатів виробництва здійснюють в три етапи. На першому етапі збираються дані, на другому етапі ці дані аналізуються та оцінюються, а на третьому етапі об'єднані отримані результати.

Для того, щоб організація працювала гладко та була успішною, існує багато стратегій і вказівок, яких можна або потрібно дотримуватися та впроваджувати. Існує багато інструментів, які можуть допомогти підприємствам виміряти зростання та продуктивність, але також необхідно вимірювати нефінансову сторону компаній.

Збалансована система показників.

Збалансовану систему показників (Balanced Scorecard або BSC) нещодавно розробили Роберт Каплан і Девід Нортон, щоб надати організаціям інструмент для вимірювання не лише фінансових аспектів компанії, а й нефінансових (Хендрікс, Менор і Відман 2004). Збалансовану систему показників потрібно побудувати з чотирьох аспектів ефективності, а саме фінансового – пов'язаного з фінансовими показниками компанії та використанням ресурсів (таких як повернення інвестицій, прибуток, постійні витрати тощо); клієнт або зацікавлена сторона, яких обслуговує компанія (позитивний або негативний відгук може вплинути на продажі); внутрішній процес – це пов'язано з продуктивністю якості пропонуванних продуктів або послуг (покращення деяких сфер, щоб вони були більш ефективними, швидшими або дешевшими).[9]

Прихильники BSC стверджують, що з успішним впровадженням Balanced Scorecard організації можуть досягти деяких із наступних переваг: краще розуміння зв'язків між рішеннями, діями та цілями компанії; покращені відносини з клієнтами; перевизначення бізнес-процесів; поява нової організаційної культури, заснованої на командних зусиллях у досягненні цілей і завдань компанії; і так далі.

Система оцінки людських ресурсів.

Система показників людських ресурсів або HR є ще одним інструментом, який використовується сьогодні бізнесом і має певні розміри. По-перше, визначення результатів кадрової роботи, що означає функції, які виконує кадрова служба, які є цінними для організації (включно з наймом, навчанням, компенсацією тощо). По-друге, визначення вирівнювання системи за допомогою високопродуктивної робочої системи (HPWS). HPWS — це методи, які можуть покращити закупівлю та утримання висококваліфікованої робочої сили (наймання та відбір, навчання, управління винагородами тощо). Далі слід узгодити систему з бізнес-стратегією, яка полягає в узгодженні HPWS зі стратегічним планом компанії, переконавшись, що практика управління персоналом відповідає напрямку організації. Останній вимір – це визначення показників ефективності HR.

За статистикою, 89% усіх американських компаній мають менше 10 співробітників. Це означає, що більшість компаній не мають кадрового персоналу, не кажучи вже про відділ кадрів. Це покладає на власника або менеджера відповідальність за HR-практику, і вони, ймовірно, не будуть витрачати час на систему показників HR. Але вони повинні. МакНайт і Закланд (2001) погоджуються, що відділ людських ресурсів «повинен прагнути бути цінним і повинен оцінювати свої зусилля».

Економічна додана вартість

Економічна додана вартість, або EVA, показує загальну ефективність компанії. Це вартість, яка залишається, якщо від операційного прибутку відняти вартість капіталу. Для того, щоб компанія отримувала прибуток і могла розвиватися, операційний прибуток після сплати податків має бути вищим за суму грошей, витрачених на отримання цього прибутку.

Рівняння виглядає наступним чином:

$EVA = \text{чистий операційний прибуток після оподаткування} - (\text{використаний капітал} \times \text{вартість капіталу})$

EVA є одним із найбільш використовуваних інструментів стратегічного вимірювання. Кожна компанія використовує його, включаючи мою колишню

SEO-організацію. Це просто показує, який прибуток у нас залишився, скільки грошей заробляє компанія. Це простий, але ефективний інструмент бухгалтерського обліку, який люди можуть використовувати навіть у своєму особистому житті, щоб не відставати від своїх витрат.

Прибуток на інвестиції.

Повернення інвестицій або ROI – це прибуток, який ми отримуємо після того, як ми інвестували в компанію або співробітників. Наприклад, якщо організація відправляє своїх співробітників на навчання, кадровий персонал може розрахувати вартість процесу, а потім порівняти її з прибутком, який вони генерують згодом. Тож спочатку їм потрібно обчислити прибуток від інвестицій, тобто дохід після тренінгу мінус дохід до тренінгу, і з цього відняти вартість навчання та розділити цю суму на вартість навчання, тоді вони отримують повернення інвестицій (Lussier, Hendon 2019). Це дуже простий спосіб дізнатися, чи була інвестиція успішною чи ні, і кожен бізнес повинен проводити такі розрахунки.

Для загального управління якістю, організації виробництва та функціонального обліку виробничих підрозділів використовується піраміда ефективності Макнейра. Піраміда ефективності охоплює чотири організаційні рівні підприємства, а також систему двосторонньої комунікації, яка використовується для реалізації корпоративної конкурентної стратегії. Завдання впровадження стратегічного бачення вищого керівництва в практичну діяльність компанії та результативні показники її роботи трактуються як зв'язки між такими поняттями, як стратегія та діяльність.

Для групування даних використовується матриця «важливість/ефективність». Ця модель використовується, зокрема, у розробці операційних стратегій виробничих одиниць для групування та ранжування конкурентних факторів, таких як рівень витрат, якість, гнучкість тощо. У процесі аналізу вибираються лише ті фактори, які необхідні для прийняття стратегічних рішень. Кожному з цих факторів надається відповідна вага, щоб оцінити їх значимість.

1.3 Моделювання фінансового профіля підприємства

Фінансовий профіль - являє собою схему, що показує економічний стан об'єкта або його елементи як у компанії в цілому, так і окремо по відділах. Схема складається з показників на підставі фінансових та нефінансових даних. Головна мета фінансового профілю – складати прогноз стану бізнесу та оцінювати його зміни в межах заданого періоду.

Крім фінансових, які є базовими, схема може містити і натуральні показники. Наприклад, це можуть бути обсяги виробництва чи реалізації, норми щодо витрачання напівфабрикатів тощо.

Якщо бізнес тільки на початку шляху, то фінансове моделювання є важливим інструментом планування стартапу, що дозволяє визначити доцільність запуску проекту та залучення інвестицій, ефективність діяльності компанії, правильність стратегії розвитку. Відсутність економічної моделі бізнесу може призвести до негативних наслідків різного ступеня тяжкості — від нерозумних і необґрунтованих витрат до повного провалу ідеї.

Фінансовий профіль демонструє поточний стан компанії та очікуваний перебіг її розвитку. Зрозуміло, що майбутнє передбачити складно. Але побудова фінансової моделі дасть вам інструмент для розуміння сильних та слабких сторін компанії, способів оптимізації витрат та збільшення прибутку.

Головна функція фінансового профілю – показувати максимально точні аналітичні дані щодо різних ситуацій, які так чи інакше впливають на подальше ухвалення управлінських рішень.

Також до функцій фінансового профілю можна віднести:

- Аналіз фінансового профілю підприємства, оцінка сьогодення та майбутнього фінансового стану, зіставлення очікувань та факту, можливість узгодити роботу відділів для досягнення зафіксованих цілей;
- Аналіз ситуації та визначення можливостей більш ефективного використання ресурсів, що знаходяться у розпорядженні компанії;

- Виявлення критичних показників, за яких економічні об'єкти або їх елементи (компанія чи бізнес) знаходять чи втрачають економічну цінність (рентабельність, точки безбитковості тощо);
- Оцінка рівня ризиків та виявлення критичних показників бізнесу для їхнього контролю;
- Виявлення наряду оперативного реагування на зміну зовнішніх та внутрішньокорпоративних факторів;
- Аналіз ефективності впровадження нових галузей бізнесу та суттєвих інвестиційних кампаній (IRR, NPV, РВ тощо);
- Розуміння загальної ціни бізнесу.

Фінансовий профіль застосовується:

- у проектному фінансуванні;
- у бюджетуванні та менеджменті фінансів;
- при венчурних угодах;
- у М&А та Private Equity;
- під час управління активами;
- при особистих інвестиціях;
- при аудиті;
- у продажах (B2B);
- у маркетингу;
- у стратегічному менеджменті;
- у підприємстві.

Важливо розуміти, що фінансовий профіль не дозволить вгадати майбутнє компанії. Він дозволить зрозуміти бізнес-процеси та фактори, що впливають на його зростання. Оскільки профіль будується на гіпотезах, його потрібно регулярно оновлювати (з появою фактичних показників продажу, виручки, витрат тощо).

Варіантів побудови фінансового профілю є кілька. На їх наповненість впливають такі фактори:

- Цілі проекту;

- масштаб проекту;
- типи інвесторів;
- сфери діяльності;
- стадії проекту та ін.

Більшість може класифікуватися також на підставі тимчасових ознак, властивостей об'єктів, що моделюються, галузей застосування і т.п. Наприклад, на рисунку 1.2. представлено класифікацію фінансового профілю, обумовлену призначенням їх використання.



Рис. 1.2. Класифікація фінансового профілю

Крім цього, угруповання може спиратися на метод фінансового аналізу. І тут кожної групи характерні індивідуальні методи аналізу бізнес-процесів підприємства. Найчастіше використовуються нормативні, предикативні та описові моделі. На малюнку представлено фінансовий профіль, згрупований за фінансовим аналізом. [18]



Рис. 1.3. Фінансовий профіль, згрупований за фінансовим аналізом.

Розберемо основні цілі, для яких потрібно застосувати побудову фінансового профілю:

1. Обґрунтування концепту компанії – профіль наочно демонструє джерела доходів та витрат, обсяг ринку та інші показники діяльності організації. Профіль дозволяє глибше зрозуміти внутрішні та зовнішні бізнес-процеси.

2. Залучення інвестицій - на підставі бізнес-плану та фінансового профілю здійснюється оцінка інвесторами вартості компанії, приймається рішення про доцільність та розмір вкладень.

3. Розробка стратегії компанії – макет показує слабкі та сильні сторони компанії, основні економічні фактори, що впливають на зростання бізнесу, фокусує увагу на KPI. Аналітика дозволяє оптимізувати та підвищити ефективність діяльності, оперативно реагувати на зміни ринку.

4. Бенчмаркінг - зіставлення результатів роботи компанії з показниками успішних організацій-конкурентів для покращення власної діяльності.

5. Прогнозування — аналіз доходної та видаткової частини дає розуміння, за яких обсягів бізнес почне приносити прибуток, тобто буде пройдено точку беззбитковості. План показує, як швидко підприємство витрачає гроші, чи ці витрати обґрунтовані, коли знадобиться проводити інвестиційний раунд.

Безпосередній процес аналізу бізнесу при побудові фінансової моделі здійснюється за трьома напрямками діяльності:

- операційною;
- інвестиційною;
- фінансової.

Кожна з них описує свої об'єкти аналізу. Додатково профіль може описувати зовнішнє оточення економічного проекту. У комплексі ці елементи чітко показують поточне становище фінансово-господарську діяльність підприємства.

На рисунку 1.4. представлено структуру фінансового профілю в укрупненому плані. Кожен елемент профілю представлений набором об'єктів, які є предметом фінансового аналізу та моделювання.

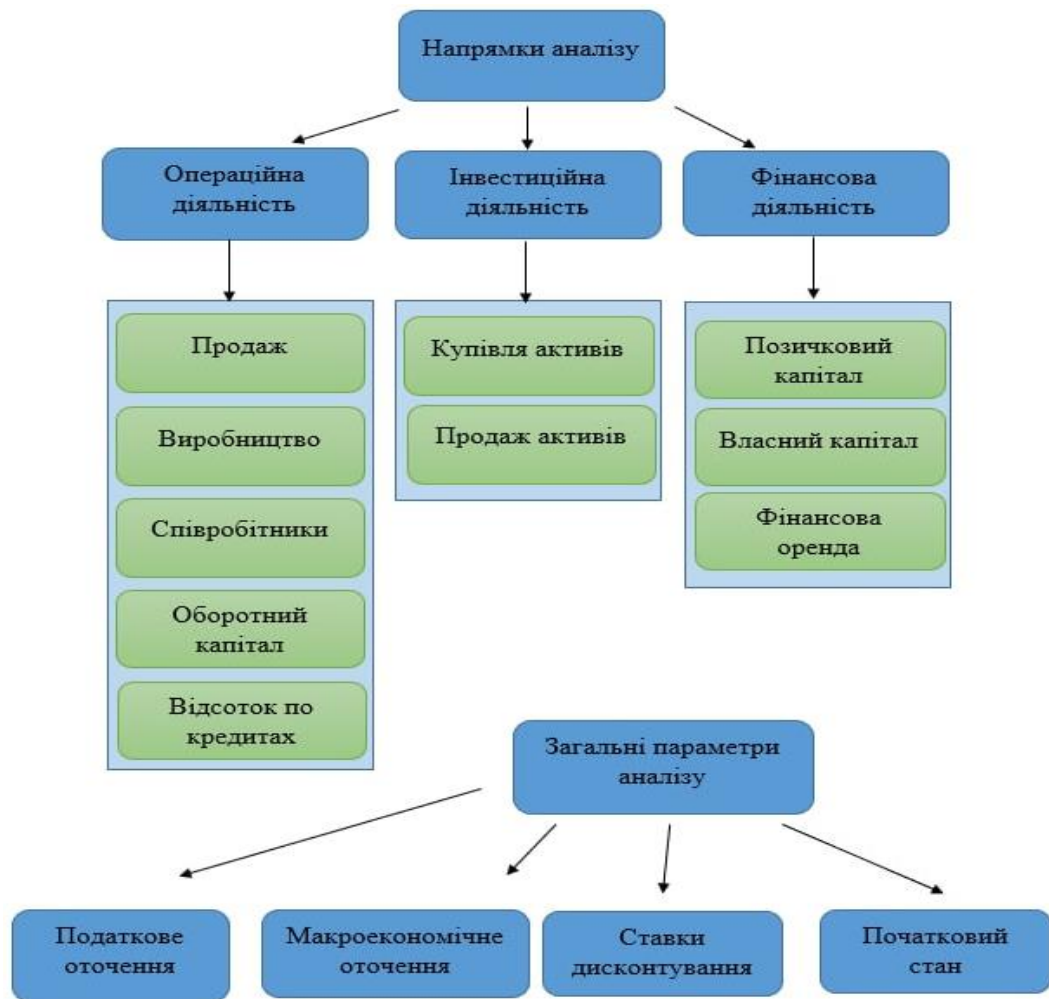


Рис 1.4. Структура фінансового профілю

Таблиця 1.1.

Елементи та об'єкти фінансового аналізу ми розглянемо у таблиці.

Елемент фінансової моделі	Об'єкт аналізу
Операційна діяльність	
Продажі	Обсяги та ціни продажу, номенклатура, акцизи, наявність (відсутності) ПДВ, експортних мит та інших податків з продажу
Виробництво	Питомі витрати матеріалів та зовнішніх послуг на виробництво товарів та послуг у розрізі номенклатури товарів та послуг розділу «Продажі», наявність в них ПДВ та імпортних мит
Співробітники	Штатна чисельність, розміри ФОП, графік роботи, розміри податків із ФОП (мед. страхування, відрахування до ПФР та інші, якщо передбачено законодавством)

Оборотний капітал	Нормативи дебіторської та кредиторської заборгованості за постачальниками та покупцями, тривалість виробничого циклу (розрахунок незавершеного виробництва), обсяг оборотного капіталу, необхідного для роботи організації
Відсотки за позиками та кредитами	Відсотки за отриманими та виданими позиками, які відображаються у звіті про прибутки та збитки
Інвестиційна діяльність	
Купівля\продаж активів	Вхідні та вихідні грошові потоки при купівлі та/або продажу активів (земельні ділянки, будівлі, транспорт, машини, обладнання, ліцензії тощо);
	Імпортне та експортне мито при придбанні рухомого майна, якщо воно поставляється з-за кордону;
	Термін корисного використання активів та дата введення їх в експлуатацію (постановки на баланс) з подальшим розрахунком амортизації та залишкової вартості основних засобів, а також термінальної вартості
Фінансова діяльність	Графіки отримання та повернення позик, як отриманих, так і виданих; схеми фінансування діяльності (за рахунок власного та позикового капіталу чи лізингу)
Загальні параметри моделі	
Податкове оточення	Податки, податкові бази, ставки, способи розподілу та отримання податкових платежів, наприклад, регіональний або федеральний бюджет (може знадобитися для підготовки бізнес-плану до державних структур, наприклад, для отримання субсидій)
Макроекономічне оточення	Ставки інфляції, обмінні курси валют та прогноз їх зміни
Ставки дисконтування	Розрахунки вартості грошей у часі, використовуючи ставки дисконтування
Початковий стан	Початковий стан бізнесу (баланс), якщо фінансовий профіль складається для бізнесу, що вже функціонує

Завдяки перерахованим функціям фінансового профілю можна виділити два напрямки роботи з ними:

1. Планування фінансової та господарської діяльності на різних рівнях.
2. Зіставлення отриманих даних із фактичними.

Моделі цих двох площин ідентичні структурою, відрізняються лише джерелами отримання інформації.

Для розгляду площини планування бізнес-процесів організації побудова профілю можна як взаємозв'язку планів і бюджетів, які описують різні рівні планування залежно від термінів. Кожен рівень має характерні риси.

У таблиці нижче показані рівні планування ФГД (фінансової та господарської діяльності).

Таблиця 1.2.

Рівні планування фінансового господарської діяльності

Рівень	Дії	Термін
Стратегія бізнесу	Постановка цілей «надовго», виходячи із зовнішніх та внутрішніх можливостей та ризиків	5-10 років
Стратегічне планування	Відображення рішень та ініціатив попереднього етапу у грошовому та натуральному вираженні.	5-10 років
Середньострокове	Збільшений план без конкретики з уточненням	1-3 роки
Короткострокове	Забезпечення ліквідності бізнесу	рік
	План як чіткий наказ до виконання	
Оперативне (об'ємно-календарне)	План зведений, за продуктовими категоріями з конкретизацією до номенклатури	Квартал (іноді рік)
Операційне	Постановлення чітких завдань працівникам	Чіткі дати виконання

Параметри виділення рівнів:

- період планування;
- ступінь конкретизації;
- ціль складання моделі.

У комплексному фінансовому профілі, представленому у вигляді ієрархії рівнів планування, кожен зможе розглянути окрему підсистему (модель).

Як інструменти для фінансового профілю можна використовувати різні програмні засоби, які використовуються для управлінської звітності. Їх також можна поділити на кілька рівнів автоматизації. Це можуть бути електронні таблиці чи повноцінні програмні рішення. Завдання останніх у тому, щоб автоматизувати весь комплекс фінансових завдань організації.

Для роботи з фінансовим профілем розроблено декілька методик. Їхні принципи побудови різняться залежно від того, який напрямок руху обрано в тій чи іншій ієрархії рівнів планування. Щоб отримати комплексний профіль,

знадобиться розробка системи взаємопов'язаних моделей для всіх рівнів планування від стратегічного до операційного або навпаки.

Виділяють три варіанти процесу побудови моделі:

1. Зверху-вниз (top-down);
2. Знизу-вгору (bottom-up);
3. Зустрічний напрям.

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки. Розглянемо їх у таблиці:

Таблиця 1.3

Процеси побудови моделі

Підхід	Принцип побудови	Переваги	Недоліки
Зверху-вниз (top-down)	Від створення стратегії до створення операційних планів	Повноцінний облік стратегічних цілей.	Низька мотивація управлінців нижчих та середніх рівнів за цілями
		Зменшення часових витрат на побудову фінансового профілю	
		Виняток зволікань при узгодженні та зведенні в різні моделі нижніх рівнів	
Знизу-вгору (bottom-up)	Від створення операційних планів до створення стратегії	Хороша мотивація управлінців нижчих та середніх рівнів за цілями	Зависання узгодження різних рівнів моделювання.
			Імовірність завищення прибутку та заниження витрат планових показників для спрощення процесу роботи.
Зустрічний напрям	Планування одночасно і від створення стратегії та від операційних планів на місцях	Хороша мотивація менеджерів усіх рівнів	
		Оптимальні параметри планування	

Як бачимо, найефективнішим методом побудови фінансового профілю вважатимуться метод зустрічного напрямку. Цей метод є більш врівноваженим, при цьому він виключає негативні сторони двох інших. З його допомогою можна отримати рекомендації щодо цілей бізнесу і задати заплановані значення показників.

Менеджери нижньої та середньої ланок складають профілі своїх рівнів, орієнтуючись на цілі, задані топами. При цьому підході всі рівні працюють, виконавці розуміють свої плани, оскільки беруть участь у їхньому складанні. Керівництво розуміє обґрунтованість всіх показників після ітерації (знизу-вгору), і він не має завищених очікувань

Висновки до розділу 1

В першому розділі кваліфікаційної роботи було проаналізовано та охарактеризовано сутність, методичні підходи та моделювання фінансового профілю.

За результатами проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. Охарактеризовано фінансовий профіль підприємства, сутність та особливості формування. Фінансовий профіль - являє собою схему, що показує економічний стан об'єкта або його елементи як у компанії в цілому, так і окремо по відділах. Схема складається з показників на підставі фінансових та нефінансових даних. Головна мета фінансового профілю – складати прогноз стану бізнесу та оцінювати його зміни в межах заданого періоду.

2. Проаналізувано методичні підходи до формування фінансового профілю підприємства. Один із найсучасніших методів, що використовується для визначення фінансового профілю, є результатом стратегічного аналізу. Метод базується на життєвому циклі бізнесу, який є наслідком статистичних спостережень і досліджень, проведених у різних сферах діяльності.

3. Досліджено моделювання фінансового профілю підприємства. Фінансовий профіль демонструє поточний стан компанії та очікуваний перебіг її розвитку. Головна функція фінансового профілю – показувати максимально точні аналітичні дані щодо різних ситуацій, які так чи інакше впливають на подальше ухвалення управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ КОМПАНІЇ

2.1 Інструменти фінансового моделювання

В умовах сучасної ринкової економіки для управління компанією важливим елементом стало фінансове моделювання. Розгорнута, грамотно складена фінансова модель багато в чому може допомогти при плануванні та аналізі розвитку компанії чи проекту. Крім того, фінансова модель є гнучким інструментом, що дозволяє управлінському персоналу швидко реагувати на різні зміни умов, тим самим підвищуючи ефективність прийняття операційних/стратегічних рішень.

У рамках цієї роботи було проаналізовано підходи різних авторів до поняття «фінансова модель»

Таблиця 2.1

Тлумачення сутності поняття «фінансова модель»

Автори	Визначення терміна за результатами дослідження
Мельников Г.І	Фінансова модель – найважливіший елемент у процесі залучення фінансових ресурсів. Фінансове моделювання дає можливість здійснювати ефективний аналіз складних та невизначених ситуацій, пов'язаних із прийняттям стратегічних рішень [43]
Кузнецов Н.В.	Фінансова модель - це спрощена подоба реальної економічної системи (наприклад, компанії), при побудові якої неминуче доводиться вводити різні припущення та обмеження, вибираючи з усієї кількості параметрів реальних об'єктів та явищ лише деякі, які, на думку розробників, є найважливішими [44]
Михайлов А. А., Горюнова Л. А., Цветкова Л. А.	Фінансова модель дозволяє систематизувати показники економічної ефективності підприємства та його бізнес-проекту, допомагає провести аналіз чутливості щодо стійкості проекту до системи ризиків [45]
Караптан Д.	Фінансова модель діяльності підприємства дозволяє розробити систему управлінського обліку, адаптовану до бізнес-процесів конкретного підприємства. Вона ж є інформаційною базою та інструментарієм для обґрунтування цілої низки важливих управлінських рішень та планування діяльності підприємства [46]
Колочева З. В., Антонова Є. А.	Фінансова модель дозволяє зробити аналіз показників та результат їх зміни, які впливають на фінансовий стан та результати його

	діяльності. За наслідками фінансового моделювання можна оцінити ділову активність компанії, а також скласти ринкову стратегію компанії [47]
--	---

На основі даного аналізу можна сформулювати таке визначення: фінансова модель – це система взаємопов'язаних показників, що характеризують діяльність компанії, яка відображає стан бізнесу на момент моделювання або запланованого періоду.

У сучасних умовах фінансове моделювання трапляється досить часто. Наприклад, підготовка економічного обґрунтування тієї чи іншої управлінського рішення є фінансове моделювання, а саме обґрунтування – фінансова модель. Фінансове моделювання полягає у розробці структури фінансової моделі загалом, її окремих частин, соціальній та декомпозиції моделі.

Принципи фінансового моделювання досить чітко прописані у стандарті FAST (Flexible Appropriate Structured Transparent) [53]. У самій назві стандарту відображено чотири основні принципи: гнучкість, адекватність, структурованість, прозорість.

1. Гнучкість. Щоб фінансові моделі були ефективними, структура і стиль моделі вимагають гнучкості як для використання протягом невеликого терміну, так і для довгострокового використання. Вони повинні дозволяти кільком користувачам запускати сценарії та завдання та вносити зміни протягом тривалого періоду у міру надходження нової інформації. Цей рівень гнучкості досягається за рахунок збереження простоти моделі, а не спроби увімкнення складних пристроїв з можливістю вибору.

2. Адекватність. Моделі повинні прямо і точно відображати ключові бізнес-припущення, не будучи захарашченими непотрібними деталями. При моделюванні не варто забувати, що модель - це насамперед гарне уявлення про реальність, але не сама реальність. Хибна точність відволікає, межує з небезпекою, особливо, коли вона не збалансована.

3. Структурованість. Суворі послідовність у компонуванні та організації має важливе значення для збереження логічної цілісності моделі з часом, особливо якщо автор моделі може змінитися. Послідовний підхід до

структурування робочих книг, робочих листів та формул заощаджує час при побудові, вивченні чи обслуговуванні моделі.

4. Прозорість. Ефективні моделі ґрунтуються на простих, чітких формулах, які можуть бути зрозумілі як іншим розробникам моделей, так і тим, хто до фінансового моделювання не має жодного відношення. Впевненість у цілісності фінансової моделі може бути забезпечена лише через ясність логічної структури. Багато рекомендацій, що підвищують прозорість, підвищують гнучкість моделі: якщо модель можна легко переглянути, це полегшує будь-яку майбутню адаптацію, яка може знадобитися [53].

Розглянувши запропоновані стандартом FAST принципи, можна відзначити, що дотримуватися цих принципів рекомендовано при моделюванні будь-якого типу фінансових моделей. Також хочеться відзначити, що при дотриманні їх у сукупності, ці принципи стають відмінними рисами тієї чи іншої фінансової моделі.

Існує велика кількість різних типів фінансових моделей. У результаті дослідження було виділено 10 найпоширеніших типів, використовуваних фахівцями з фінансового моделювання [42].

1. Модель трьох звітів. Дана модель пов'язує баланс, звіт про прибутки та збитки та звіт про рух коштів в одній динамічно пов'язаній фінансовій моделі. Три моделі звітності є основою, на якій будуються досконаліші фінансові моделі, такі як моделі дисконтованих грошових потоків (DCF), моделі злиття, моделі з використанням позикових коштів (LBO) та інші типи фінансових моделей.

2. Модель дисконтування грошових потоків (DCF). Це особливий тип фінансової моделі, яка використовується для оцінки бізнесу. Ця модель заснована на моделі трьох звітів і є прогнозом невитраченого вільного грошового потоку компанії, дисконтованого назад до сьогоднішнього значення, яке називається чистою наведеною вартістю (NPV).

3. Модель злиття та поглинання (M&A). Ця модель використовується для оцінки попередньої акредитації/злиття або поглинання компаній. Зазвичай кожної компанії використовується модель з однією

вкладкою, де консолідація компанії А + компанія В = об'єднана компанія. Рівень складності може відрізнятись. Ця модель найчастіше використовується в інвестиційному банкінгу та/або корпоративному розвитку.

4. Модель первинного громадського розміщення акцій (IPO). Інвестиційні банкіри та фахівці з корпоративного розвитку створюють моделі IPO, щоб оцінити свій бізнес до того, як він стане публічним. Ці моделі передбачають аналіз порівнянних компаній у поєднанні із припущенням про те, скільки інвестори будуть готові заплатити за цю компанію. Оцінка в моделі IPO включає знижку на первинне публічне розміщення акцій, щоб гарантувати, що акції добре торгуються на вторинному ринку.

5. Модель ціноутворення опціонів. Дві основні моделі ціноутворення опціонів – це Біноміальна модель ціноутворення опціонів та Модель ціноутворення опціонів Блека-Шоулза. Ці моделі засновані виключно на математичних формулах, а не на суб'єктивних критеріях, і тому є більш-менш простим калькулятором, вбудованим у MS Excel.

6. Модель викупу із залученням позикових коштів (LBO). Угода викупу із залученням позикових коштів, зазвичай, потребує моделювання складних графіків боргових зобов'язань і є просунутою формою фінансового моделювання. LBO часто є однією з найбільш деталізованих і складних фінансових моделей всіх типів фінансових моделей, оскільки багато рівнів фінансування створюють кругові посилення та вимагають водоспадів грошових потоків. Ці типи моделей дуже поширені поза приватних чи банківських інвестицій.

7. Модель суми елементів. Цей тип моделі будується шляхом додавання декількох моделей DCF. Потім будь-які додаткові компоненти бізнесу, які можуть не підходити для аналізу DCF (наприклад, ринкові цінні папери, які оцінюватимуться на основі ринку), додаються до цієї вартості бізнесу.

8. Модель консолідації. Цей тип моделі включає кілька бізнес-одиниць, доданих в одну модель. Як правило, кожна бізнес-одиниця має свою власну вкладку із вкладкою консолідації, яка просто підсумовує інші бізнес-одиниці. Це

схоже на вище розглянуту модель суми частин, де підрозділ А і підрозділ Б складаються разом і створюється новий зведений лист.

9. Модель складання бюджетів. Даний тип моделі використовується для моделювання фінансів для професіоналів у галузі фінансового планування та аналізу, щоб зібрати бюджет на наступний рік(и). Бюджетні моделі, як правило, розробляються на основі щомісячних або щоквартальних показників та значною мірою орієнтовані на звіт про прибутки та збитки.

10. Модель фінансового планування. Цей тип також використовується у фінансовому плануванні та аналізі для побудови прогнозу. Дані фінансові моделі є частиною загальної системи фінансового планування та бюджетування. До цього типу належать такі моделі як: - розробка фінансової частини бізнес-плану; складання прогнозних фінансових документів та ін. У рамках даної дипломної роботи для подальшого дослідження та застосування в практичній частині було обрано саме цей тип моделі.

Як було зазначено вище, існують принципи фінансового моделювання, які застосовуються до всіх типів моделей (стандарт FAST). Для конкретного типу фінансових моделей, що розробляються з метою планування, можна виділити додаткові принципи фінансового моделювання, що враховують особливості цього типу моделей. (Рис 2.1.)



Рис. 2.1. Принципи фінансового моделювання.

Як видно з малюнка, було виділено п'ять принципів, суть яких полягає в наступному:

1) Визначення планових цифр з урахуванням факторів, що обмежують. Розрахунок планових цифр бюджетів має починатися з обліку основних вузьких місць (зовнішніх та внутрішніх обмежувальних факторів). При цьому слід враховувати, що протягом року ступінь впливу факторів, що обмежують, на планові показники може змінюватися.

2) Розпаралелювання планових розрахунків (і збору фактичної інформації) там, де це можливо. Незалежні між собою показники (наприклад, деякі статті постійних витрат) можуть плануватися паралельно. Частина показників може плануватись ще до того, як власники визначать граничні значення стратегічних показників.

3) Чіткий зв'язок методики та регламенту. Якщо між плановими показниками немає чіткого математичного зв'язку, але є логічний зв'язок, то в методиці та регламенті обов'язково має бути зазначено про необхідність взаємного коригування даних показників у тому випадку, якщо будуть вноситись зміни.

4) Максимально швидке збирання фактичної інформації. При розробці фінансової моделі потрібно враховувати як інформаційну корисність показників, а й складність збору фактичної інформації. Для забезпечення своєчасного збирання фактичних даних має бути визначена відповідальність за виконання регламенту.

5) Достатній рівень складності моделі. При виборі рівня складності фінансової моделі потрібно за кожним показником враховувати ступінь його керованості, його суттєвість та динаміку зростання. Якщо проста методика дозволяє всього цього досягти, то ускладнювати модель не потрібно.

Усі описані в цьому пункті принципи фінансового моделювання не є обов'язковими, однак розробник моделі повинен розуміти, які наслідки можуть бути у разі недотримання того чи іншого принципу фінансового моделювання.

У цьому пункті наведено опис таких інструментів фінансового планування та аналізу як фінансовий аналіз, управління робочим капіталом, маржинальний аналіз.

Фінансовий аналіз

Фінансовий аналіз у фінансовому моделюванні включає використання фінансових даних для оцінки діяльності компанії та вироблення рекомендацій щодо її поліпшення в майбутньому. Серед усіх видів аналізу було виділено шість найпоширеніших видів фінансового аналізу, який виконують професіонали:

1. вертикальний (структурний) аналіз полягає у визначенні питомої ваги у підсумковому значенні, що показує структуру;

2. горизонтальний аналіз (або аналіз тенденцій) є порівнянням кожної позиції звітності з попереднім періодом; в результаті зміни розраховуються в абсолютних величинах, а також у відсотках до базисного періоду, визначаючи цим темп зміни;

3. трендовий аналіз є порівнянням кожної позиції звітності з попереднім періодом; визначає тренд, тобто. основна тенденція динаміки показника, що дозволяє надалі спрогнозувати показники на майбутні періоди;

4. аналіз відносних показників (коефіцієнтів) представлених у формі відносин між окремими рядками звіту різних форм звітності, що дозволяють визначити взаємозв'язок показників;

5. порівняльний аналіз може бути порівняння показників підприємства з середньогалузевими показниками, показниками конкурентів, і навіть внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності;

6. факторний аналіз – аналіз впливу окремих чинників на результативний показник з допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження.

Основним інструментом аналізу фінансового становища підприємства є визначення відносних величин структури та динаміки. Відносні величини структури характеризують частку окремої частини загалом обсяг сукупності. Відносні величини динаміки характеризують зміну процесу в часі, показують у

скільки разів збільшився або зменшився рівень показника, що вивчається в порівнянні з попереднім періодом часу.

Також провідним елементом фінансового аналізу є аналіз відносних показників, таких як:

- фінансова стійкість;
- платоспроможність підприємства (ліквідність);
- ділова активність (ефективність діяльності);
- рентабельність.

Коефіцієнти фінансової стійкості (левериджу) є одним з найбільш поширених методів, що використовуються аналітиками для оцінки ефективності компанії. Один фінансовий показник, такий як загальний борг, сам по собі може бути не таким змістовним, тому його порівнюють із загальним капіталом компанії, щоб отримати повну картину структури капіталу.

Аналіз ліквідності фокусується на балансі, зокрема, на можливості компанії виконувати короткострокові зобов'язання (які мають бути виконані менш ніж за рік).

Коефіцієнти ефективності (ділової активності) є невід'ємною частиною будь-якого надійного фінансового аналізу. Ці коефіцієнти визначають, наскільки добре компанія керує своїми активами та використовує їх для отримання доходу та руху коштів.

Показники рентабельності характеризують прибутковість діяльності підприємства. Типові показники рентабельності, що використовуються в рамках аналізу: чиста чи операційна рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів.

Факторний аналіз є також видом фінансового аналізу, поширеним прикладом якого є факторна модель DuPont. Ця модель використовується як інструмент аналізу та оцінки поточного становища компанії, так і як інструмент управління у плануванні, оскільки модель заснована на математичних взаємозв'язках. Докладніше цю модель розглянуто у пункті 2.3.

Управління робочим капіталом.

Управління робочим капіталом – це бізнес-стратегія, покликана забезпечити ефективну роботу компанії шляхом контролю та використання її поточних активів та зобов'язань із максимальною ефективністю. Основна мета управління оборотним капіталом полягає в тому, щоб дозволити компанії підтримувати достатній грошовий потік для покриття своїх короткострокових операційних витрат та короткострокових боргових зобов'язань.

Робочий капітал підприємства складається з оборотних активів з відрахуванням поточних зобов'язань, отже відбиває частина оборотних активів, фінансованих довгостроковими ресурсами: власними (капітал підприємства) чи позиковими (довгострокові зобов'язання перед банком чи інвесторами).

Управління робочим капіталом включає:

- Визначення загальної потреби в робочому капіталі;
- Визначення рівня інвестицій у робочий капітал;
- Формування оптимальної структури джерел фінансування робочого капіталу (довгострокових та короткострокових);
- Аналіз впливу робочого капіталу на ризик та прибутковість компанії;
- Структурування робочого капіталу та оптимізація рівня основних його елементів;
- Аналіз впливу політики робочого капіталу на зростання цінності компанії тощо.

Проаналізувавши структуру робочого капіталу, можна сказати, управління це є управління ліквідністю підприємства. Управління робочим капіталом дозволяє підприємству виконувати свої фінансові зобов'язання з їх надходження. Не менш важливе призначення робочого капіталу частини запасів зводиться до забезпечення безперервного характеру операційної діяльності. У свою чергу, і дебіторська, і кредиторська заборгованість дають можливість впливати на постачальників та споживачів.

У зв'язку з цим управління робочим капіталом правомірно ототожнювати з набором оперативних дій та рішень, найважливішими з яких є:

1. Моніторинг рівня поточних активів за винятком коштів (грошові активи відносяться до розряду не виробничих активів та не пов'язані на відміну від робочого капіталу з операційною діяльністю);

2. Підтримання оптимального співвідношення короткострокових та довгострокових позик, які фінансують поточні активи.

3. Дотримання оптимального рівня інвестицій у кожний вид поточних активів;

4. Пошук та формування специфічних джерел кредитування, оптимізація рівня та структури поточних пасивів.

Величину робочого капіталу підприємства прийнято порівнювати з величиною власного оборотного капіталу, який у свою чергу є сумою власного капіталу компанії та довгострокових зобов'язань за вирахуванням суми необоротних коштів компанії [11].

Якщо сума робочого капіталу менша за суму власного оборотного капіталу, отже робочий капітал фінансується за рахунок власних коштів, а саме за рахунок чистого прибутку.

Якщо навпаки – робочий капітал менше власного оборотного – отже підприємства бракує власні кошти і потрібно залучати позиковий капітал.

Маржинальний аналіз.

Маржинальний аналіз – це аналіз додаткових вигод, порівняно з додатковими витратами, понесеними внаслідок операційної діяльності. Компанії використовують маржинальний аналіз як інструмент прийняття рішень, щоб знайти спосіб максимізувати свій потенційний прибуток. Маржинальність полягає у зосередженні уваги на витратах або вигодах одиниці продукції або окремої особи (наприклад, витрати на виробництво ще однієї одиниці продукції або прибуток, отриманий при додаванні ще одного працівника).

Як правило, у маржинальному аналізі найчастіше використовуються такі показники:

- Коефіцієнт маржинального доходу:
- Коефіцієнт зміни валових продажів;

- Коефіцієнт операційного прибутку;
- Прибутковість продажів.

Теоретично маржинального аналізу виділяється таке поняття, як маржинальний дохід, що є різниця між виручкою і сукупними змінними витратами. Для одиничного виробу маржинальний дохід розраховується як різниця між ціною реалізації та питомими змінними витратами на одиницю продукції.

Економічний сенс маржинального доходу у тому, що він забезпечує покриття постійних витрат і формує чистий прибуток від основної діяльності підприємства. Маржинальний дохід (прибуток) – це гранична прибуток, яку може отримати підприємство від виробництва та продажу кожного виду товару.

1. Коефіцієнт маржинального доходу, що розраховується як відношення маржинального доходу до виручки (1):

$$\text{КМД} = \frac{\text{Виручка} - \text{Змінні витрати}}{\text{Виручка}} \quad (2.1)$$

Цей коефіцієнт показує яка частка виручки йде на покриття постійних витрат і забезпечення прибутків і дозволяє оцінити прибутковості продажів підприємства. Іншими словами, коефіцієнт характеризує здатність підприємства управляти виробничими витратами. Що цей показник, тим успішніше підприємство управляє виробничими витратами.

2. Коефіцієнт зміни валових продажів. Показник характеризує зміну обсягу валових продажів поточного періоду стосовно обсягу валових продажів попереднього періоду. Розраховується за формулою (2):

$$\text{КВП} = \frac{\text{Виручка за поточний рік} - \text{Виручка за попередній рік}}{\text{Виручка за попередній рік}} \quad (2.2)$$

Слід мати на увазі те, що даний показник містить інфляційну компоненту, що призводить до деякого спотворення значень даного показника.

3. Коефіцієнт операційного прибутку (операційної маржі) характеризує ставлення операційного прибутку, тобто. валового доходу з відрахуванням загальних, адміністративних і реалізаційних витрат, обсягу продажів. Коефіцієнт розраховується за формулою (3):

$$\text{КОП} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виторг від продажів}} \quad (2.3)$$

Цей показник показує, наскільки ефективна операційна діяльність підприємства.

4. Прибутковість продажів або коефіцієнт чистого прибутку, формула розрахунку має вигляд (4):

$$\text{КЧП} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виторг}} \quad (2.4)$$

Прибутковість продажів є підсумковою характеристикою прибутковості операційної діяльності підприємства у період.

Концепція маржинального доходу вписується в метод управління та обліку витрат, що дістав назву директ-костинг. Суть цього методу у тому, що до собівартості ставляться лише прямі витрати, накладні ж витрати, які залежать від обсягу продажу, у собівартість продукції не включаються, а періодично списуються на фінансовий результат.

У практичній діяльності найчастіше виникає ситуація, коли в асортименті, що випускається підприємством, існують окремі продукти з негативною рентабельністю за собівартістю, але мають позитивний маржинальний дохід. Такі продукти повністю покривають змінні витрати, пов'язані з їх виробництвом, та частину загальних постійних витрат підприємства.

Більш глибокий аналіз ефективності продукції з використанням поняття маржинального доходу показує, що зняття з виробництва продукту з негативною рентабельністю за собівартістю не завжди виявляється виправданим і часто призводить до парадоксальних на перший погляд результатів у вигляді зниження прибутку підприємства в цілому.

2.2. Економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу.

У загальній структурі методів фінансового аналізу важливе місце займають економіко-математичні методи. Аналіз економічних публікацій [48, 49, 50, 52] дозволив автору розробити таку схему економіко-математичних методів (рис. 2.2).

У сучасній економічній теорії прийнято виділяти економіко-математичні методи, які можна використовувати для аналітичних досліджень.



Рис. 2.2. Класифікація економіко-математичних методів фінансового аналізу

До першої групи належать мікроекономічні методи аналізу (балансовий метод, відсотковий метод, метод факторного аналізу: метод ланцюгової підстановки, метод арифметичної різниці, знаходження ізольованої дії фактора, диференціальний, логарифмічний, інтегральний). Балансовий метод використовується при аналізі доцільності розміщення і використання коштів і джерел їх формування. Методи факторного аналізу дозволяють оцінити вплив того чи іншого фактора на показник діяльності.

До другої групи відносяться математичні статистичні методи (дисперсійний, кореляційний, регресійний, багатofакторна статистика та інші види аналізу). Вони використовуються для вирішення багатьох аналітичних задач. Таким чином, кореляційний аналіз є методом встановлення зв'язків між спостереженнями та вимірювання їх близькості. Регресійний аналіз – метод аналітичного вираження ймовірнісної залежності між досліджуваними характеристиками. Дисперсійний аналіз — це метод, за допомогою якого можна підтвердити або спростувати гіпотезу про те, що дві вибірки даних належать одній генеральній сукупності. Кореляційний аналіз на даний момент є найпоширенішим математичним і статистичним методом фінансового аналізу.

Третя група включає математичну економіку та економетрику (матричні моделі рівноваги, методи калькуляції витрат тощо), які базуються на синтезі трьох галузей знань: економіки, математики та статистики. Використання цього методу частіше призводить до складних економічних моделей, які адекватно відображають залежності між досліджуваними подіями та процесами.

Четверта група представляє оптимальні методи прийняття рішень, до яких належать методи математичного програмування та методи оперативного дослідження:

- Методи математичного програмування (лінійне, блочне, нелінійне та динамічне програмування) в основному використовуються для вирішення задач оптимізації виробничо-фінансової діяльності та оцінки інтенсивності планової роботи.

-Методи дослідження операцій(управління запасами, розрахунок оптимальних замін обладнання, теорія ігор, теорія масового обслуговування, мережеве планування) використовуються у фінансово-економічному аналізі для розробки цілеспрямованих операцій (операцій), кількісних оцінок і методів відбору прийнятих рішень. кращий з них.

Евристичні методи (п'ята група) зазвичай включають численні методи генерування варіантів вирішення проблеми на основі унікальних творчих здібностей особистості. Він використовується, коли рішення неможливо вибрати звичайними рутинними методами на основі минулого досвіду та аналізу поточної ситуації. Цей метод прогнозування розвитку економічної кон'юнктури особливо широко використовується в стратегічному аналізі.

Усі евристичні методи — це методи ненаправленого пошуку («мозковий штурм», «експертна оцінка», «колективний зошит», «контрольні питання», «асоціації та аналогії», ділові ігри та ситуації, кібернетичні конференції) та методи направлено пошук (морфологічні методи, алгоритми вирішення геніальної задачі АРВЗ).

Найпоширенішим і поширеним методом є популярний метод «мозкового штурму» для генерації нових ідей у результаті творчої співпраці групи експертів. Працюючи як єдине ціле, група експертів намагається «штурмом» подолати труднощі, які завадили вирішенню досліджуваної проблеми. «Мозковий штурм», метод активізації творчого мислення, передусім вимагає створення відповідного творчого середовища, коли навіть до самих «безглуздох» ідей потрібно ставитися обережно й серйозно. Ми рекомендуємо залучити до обговорення різноманітних професіоналів з різним рівнем досвіду (бухгалтерів, фінансистів, менеджерів, дизайнерів, техніків, торгового персоналу). Очевидно, вони повинні бути знайомі з проблемою, але деталізувати її необов'язково. В групу небажано входити керівникам і підлеглим.

Основний ефект «мозкового штурму» досягається в результаті викладення ідей і обмеження часу обговорення. Кількість ідей, представлених таким чином за одиницю часу, вдвічі перевищує кількість звичайних методів.

Однак не всі завдання можна вирішити таким чином. Він ефективний насамперед при вирішенні менш складних проблем загального (особливо організаційного) характеру за умови достатньої інформації учасників наради.

Метод експертних оцінок – це спосіб прогнозування та оцінки результатів майбутньої діяльності на основі прогнозу експерта. Цей метод широко використовується в стратегічному та функціональному аналізі витрат. Його суть полягає у висловленні експертом думки щодо важливих і реальних цілей об'єкта, його функцій, найкращого способу досягнення цих цілей, важливості чи значущості факторів (функцій, вимог) і можливих умов. Критерії вибору найкращих проектних рішень для реалізації заходів протидії.

Для отримання якісного судження залучаються експерти, які володіють високим професіоналізмом і багатим практичним досвідом роботи в області цільової проблеми, мають здатність правильно відображати тенденції розвитку і зацікавлені в даній проблемі.

Інформація, отримана від фахівців, обробляється за допомогою спеціальних логіко-математичних методів і процедур і перетворюється в найбільш зручну форму для вибору найпрогресивніших рішень.

У процесі підбору спеціалістів та організації спільної роботи враховуються індивідуальні особливості психічної діяльності людей. Хтось мислить образно, а хтось – логічно словесно. Оскільки до цієї групи входять люди з обома типами мислення, вони, швидше за все, успішно вирішуватимуть проблеми.

Є рекомендації щодо кількості експертів. Як правило, її прийнято обмежувати 5-7 експертами, також в групу входять кілька соціологів, психологів і математиків. Експерти - Існують індивідуальні та групові методи дослідження експертів. Інтерв'ю, аналіз експертної оцінки (індивідуальний) та рекомендаційний метод (шляхом групового опитування).

Одним з евристичних методів колективної творчості є ідейні конференції. Це не «мозковий штурм» за темпом зустрічі чи доброзичлива критика, яка допускається у формі коротких реплік чи коментарів. Така форма критики може

підвищити цінність запропонованої ідеї. Заохочується поєднання уяви та ідей. Усі запропоновані ідеї заносяться до протоколу без зазначення авторів.

У «Конференції ідей» завжди беруть участь керівники, рядові працівники та неспеціалісти, які стикаються з тією чи іншою проблемою. Зазвичай це нові, свіжі ідеї, тому що вони не піддаються тиску традицій. Не варто запрошувати на зустріч людей, які сумніваються в можливості активного вирішення проблеми, або вузьких експертів, які «все знають краще за інших».

Методи асоціації та аналізу передбачають активізацію асоціативного мислення людей. Суть цих методів полягає у створенні нових ідей і пропозицій на основі порівняння з багатьма чи кількома іншими об'єктами. Частіше використовується персональний аналіз. Так ви ідентифікуєте себе в об'єкті, що аналізується. Це дозволить аналітикам глибше зрозуміти завдання, які перед ними стоять.

До таких методів належать методи «фокальних об'єктів», «синергетика», «метод низки асоціацій та випадковостей».

Суть методу «фокальних об'єктів» полягає в перенесенні властивостей випадково обраного об'єкта на вдосконалений об'єкт. У результаті виникає кілька абсолютно несподіваних рішень проблеми. Метод фокального об'єкта дає хороші результати при пошуку нових варіацій відомих пристроїв і методів, а також може бути використаний для тренування уяви (наприклад, потрібно винайти чудові механізми, інструменти тощо).

«Синектика» — комплексний метод стимулювання творчої активності, що використовує як методи і принципи «мозкового штурму», так і методи аналогії та асоціації. Слово «синектика» — це вигадане слово для поєднання різних елементів. В основі цього методу лежить подолання психологічної інерції вирішення проблем традиційними способами і знаходження правильного рішення.

Прихильники цього методу вважають, що розумова діяльність людини більш продуктивна в новому незнайомому середовищі. Щоб використовувати комплексний метод вирішення проблеми, необхідно створити різнопланову

групу професійних професіоналів. Бажано, щоб учасники синектичної групи (крім керівників) перед початком роботи не знали суті проблеми, що розглядається. Це дозволяє їм абстрагуватися від загальноприйнятих стереотипів.

Особистісний аналіз (емпатія) також широко використовується в симбіотичних зустрічах. За допомогою цього методу людина подумки втілюється в образ предмета думки. Тобто ви «ідентифікуєте» себе і аналізуєте емоції, що виникають. Сьогодні емпатія особливо добре використовується для вирішення складних проблем і для перевірки практичного застосування різних ідей.

У психологічній активізації творчого процесу використовується метод контрастних запитань. Його мета - спрямувати вирішення проблеми за допомогою головного питання.

Фінансові розрахунки пов'язані з визначенням фінансового стану підприємства. Шукайте зміни у своєму фінансовому становищі в просторово-часовому розділі. При ідентифікації та розрахунку вартості основних факторів, які викликають коливання фінансових умов тощо, вищевказаний метод використовується для аналізу фінансового стану компанії, а також використання моделі.

Моделювання є важливим способом вирішення багатьох економічних проблем. Це один із методів фінансового аналізу, в якому створюються моделі умовних факторів і описуються залежності показників ефективності та фактори, що на них впливають. Модель – це матеріальне або графічне зображення умовного об'єкта дослідження, тобто реального об'єкта, який є процесом функціонування в певному середовищі. Моделі будуються об'єктом аналізу з урахуванням усіх ключових ознак об'єкта (властивостей, зв'язків, структурних і функціональних параметрів тощо). Фінансовий аналіз переважно використовує математичні моделі для опису подій або процесів за допомогою рівнянь, функцій та інших математичних інструментів.

Використання методів моделювання в процесі фінансового аналізу передбачає послідовність таких операцій (рис. 2.3).

Ці аналізи поєднуються в три етапи:

- Аналіз теоретичних закономірностей, характерних для досліджуваної події чи процесу;
- Визначення можливих шляхів вирішення проблеми;
- Аналіз отриманих результатів.

Основним завданням першого кроку моделювання є формулювання мети, для якої буде побудована модель, і визначення критеріїв, за якими можна порівняти різні варіанти вирішення аналітичної задачі. Ці критерії: Максимальний прибуток, мінімальна собівартість продукції, максимальне завантаження устаткування, продуктивність праці та ін. При побудові математичної моделі фінансово-економічної події чи процесу слід враховувати, що надмірна деталізація моделі ускладнює її побудову, а надмірне розширення моделі призводить до втрати базових економічних даних, існує. відобразити. в реальних умовах.

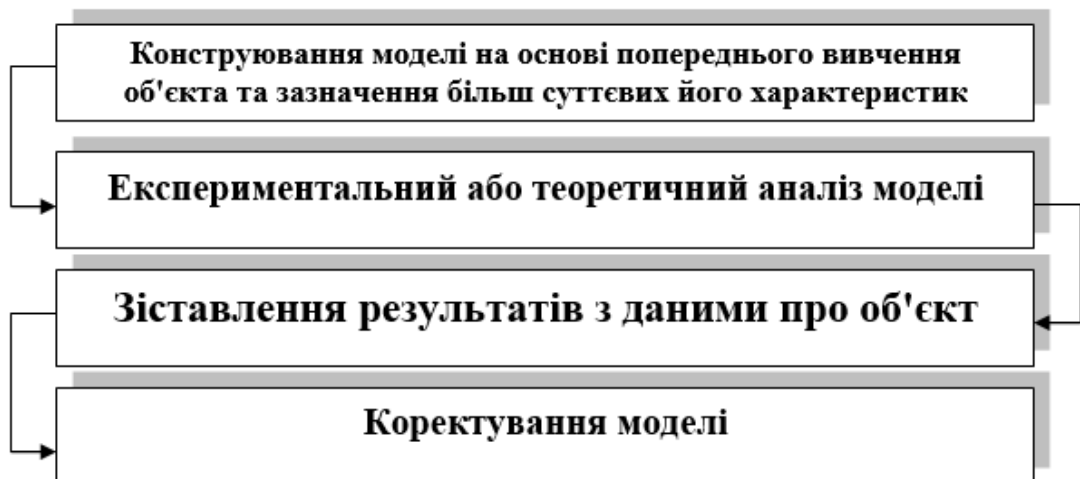


Рис. 2.3. Схема використання методу моделювання

На другому етапі процесу моделювання економічних процесів вибирається найбільш раціональний математичний метод розв'язання задачі. При цьому щодо можливості отримання найбільш точної економічної оцінки враховується характер моделі та характер математичного методу.

Третій етап моделювання передбачає комплексний аналіз результатів, отриманих під час дослідження фінансово-економічних подій чи процесів. На цьому етапі оцінюється надійність і якість розробленої моделі. Такими критеріями оцінки є досвід, тобто зв'язок отриманих результатів з реальними умовами виробництва, економічна значимість отриманих оцінок. Якщо результати не відповідають фактичним виробничим умовам, необхідно проаналізувати причину розбіжності. Причини цього: Недостатня достовірність інформації, несумісність з математичним інструментарієм, що використовується, і власними характеристиками об'єктів фінансового господарства. Після визначення причини необхідно відкоригувати математичну модель фінансово-економічної події або процесу.

Фінансовий аналіз виконується за допомогою різних типів моделей, які можуть будувати та визначати зв'язки між ключовими показниками. Існує три основних типи моделей: пояснювальні моделі, прогнозуючі моделі та прескриптивні моделі.

Дескриптивна модель (технічна) є основою для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: Встановлення збалансованої системи сидіння. Відображення фінансової звітності в різних розділах аналізу. вертикальний і горизонтальний аналіз звітів; аналіз тенденцій; аналіз відносних показників і коефіцієнтів; порівняння або просторовий аналіз; факторний аналіз; Аналітична система підрахунку. Пояснювальна модель базується на використанні даних бухгалтерської звітності [51, с. 59-61].

Предикативна модель є прогностичною моделлю. Вона використовується для прогнозування доходів і витрат компанії, а також її майбутнього фінансового стану. Найпоширеніші з них:

- розрахунок значущих точок продажу (аналіз беззбитковості);
- складання прогнозованої фінансової звітності;
- моделі динамічного аналізу (тверді детерміновані факторні моделі та регресійні моделі);
- модель ситуаційного аналізу.

Нормативна модель — модель, за якою реальні результати діяльності компанії можна порівняти з нормативною моделлю. Ці моделі зазвичай використовуються для внутрішнього фінансового аналізу. Його суть полягає у визначенні критеріїв за кожною статтею витрат відповідного техпроцесу, виду продукції та з'ясуванні, чому фактичні дані відхиляються від цих критеріїв.

Ці моделі не вичерпуються універсальністю. Наприклад, детерміновані та ймовірнісні моделі широко використовуються в традиційному факторному аналізі.

Детерміноване моделювання для оцінки впливу факторів, пов'язаних з показниками ефективності з прямими або зворотними залежностями.

Детерміновані моделі факторного аналізу дуже поширені, особливо в рамках традиційного ретроспективного аналізу. Аналіз за допомогою цих моделей має багато особливостей.

По-перше, детермінований підхід повністю пов'язує факторну модель із системою факторів, які можуть бути пов'язані з цією моделлю. Обмеженням при побудові такої моделі є довжина безперервного ланцюга прямих зв'язків. По-друге, цей підхід не може виділити наслідки факторів, що діють одночасно, і не може об'єднати їх в єдину модель. Тому дослідники умовно абстрагуються від активності інших факторів, а всі зміни показників активності зумовлені впливом факторів, включених у модель. По-третє, детермінований аналіз можна проводити на об'єкті за відсутності набору спостережень.

Існують такі типи моделей детермінованого аналізу:

- Додаткова модель, тобто модель, в якій множники вводяться у вигляді алгебраїчної суми.
- Мультиплікативна модель, тобто модель, в якій фактори включені у формі множення.
- Багато моделей;
- Змішана модель, тобто модель, яка містить різні комбінації факторів.

Детерміноване моделювання передбачає набір процедур:

- Побудова економічно обґрунтованих (з точки зору факторного аналізу) детермінованих факторних моделей.
- Вибір методу факторного аналізу та вдосконалення умов його реалізації.
- Впровадження обчислювальних процедур для аналізу моделі, включаючи валідацію.
- За результатами аналізу формуються висновки та рекомендації.

Серйозним недоліком детермінованого моделювання є те, що модель не може містити будь-яку кількість факторів.

Імовірнісне моделювання використовується для аналізу факторних моделей, у яких зв'язок між показниками ефективності та факторами є імовірнісним.

Цей тип моделювання певною мірою доповнює та поглиблює детермінований факторний аналіз. У факторному аналізі ймовірнісні моделі використовуються для таких цілей:

- Дослідити вплив факторів, для яких неможливо побудувати детерміновану модель.
- Необхідно досліджувати вплив факторів, які не можна об'єднати в одній детермінованій моделі.

Імовірнісне моделювання вимагає кількох важливих передумов, які складають ключові характеристики, унікальні для ймовірнісного аналізу.

Необхідною умовою ймовірнісного моделювання є те, що параметри однієї події або процесу можна вимірювати неодноразово за різних умов. Імовірнісне моделювання системи факторів взаємозв'язку окремих сторін господарської діяльності базується на узагальненні закономірностей зміни значень економічних показників, тобто кількісних характеристик факторів і наслідків господарська діяльність. Кількісні параметри взаємозв'язку вивчаються на основі порівняння значень показників для сукупності економічних об'єктів або періодів.

Друга умова використання ймовірнісного аналізу — наявність якісно однорідної сукупності. Іншими словами, для побудови реалістичних моделей

стохастичної залежності факторів всі спостереження повинні узгоджуватися з кількісним характером зв'язку між факторами.

Третя умова імовірнісного аналізу полягає в наявності достатньої кількості спостережень. Це дозволяє з достатньою вірогідністю та достовірністю визначити закономірності зміни факторів і кореляції. Характерною особливістю багатьох економічних подій і процесів є те, що закономірність зміни економічних показників проявляється в прихованій формі. Він переплітається з випадковою складовою коливань індикатора. Тому, відповідно до закону великих чисел, природний зв'язок стає більш зрозумілим лише у великій сукупності спостережень.

Четвертою необхідною умовою імовірнісного підходу до моделювання взаємозв'язків економічних індикаторів є наявність методів, які дозволяють визначити кількісні параметри зв'язків економічних індикаторів на основі набору даних спостережень. Ці математичні методи повинні відповідати певним умовам вхідних даних. Виконання цих умов також є вимогою для забезпечення надійності результатів аналізу ймовірностей.

Ключовою характеристикою ймовірнісного факторного аналізу є те, що факторні моделі будуються на основі кількісного (а не якісного, наприклад детерміністського аналізу) аналізу первинних даних.

Імовірнісна модель будується в кілька етапів.

Якісний аналіз (постановка цілей аналізу, визначення кількості популяцій, визначення ефективних і факторних характеристик, вибір тривалості аналізу, вибір методу аналізу).

Попередній аналіз сукупності (перевірка однорідності сукупності, виключення аномальних спостережень, уточнення необхідного обсягу вибірки, визначення закону розподілу досліджуваного показника).

Побудова ймовірнісних (регресійних) моделей (уточнення списків факторів, обчислення оцінок параметрів виразів регресії, вибір конкуруючих моделей).

Економічна інтерпретація та практичне застосування моделі (визначення просторово-часової стійкості встановлених залежностей, оцінка практичних властивостей моделі).

Детерміновані та імовірнісні моделі мають переваги та недоліки. Однак між ними є велика різниця. Факторний аналіз можна розуміти двояко. У найширшому розумінні це визначення та оцінка впливу фактора. Консультація оцінює вплив раніше виділених факторів. У той час як імовірнісне моделювання дає можливість факторного аналізу в широкому сенсі, суворе детерміністичне моделювання можливе лише у вузькому сенсі.

Насправді, виконуючи факторний аналіз з використанням регресійних моделей, ви можете розглядати (принаймні теоретично) майже довільну кількість факторів, якщо це дозволяє розмір генеральної сукупності. У статистиці були розроблені методи виключення неважливих факторів, тому в моделі залишаються лише ті фактори, які суттєво впливають на ефективність. Іншими словами, в даному випадку фактично здійснюється пошук факторів, що супроводжують подальшу оцінку впливу.

У детермінованій моделі кількість факторів спочатку обмежена, і всі фактори, які не можуть бути включені в модель, відкидаються, незалежно від того, наскільки вони важливі (з логічної точки зору).

Комплексної, комплексної оцінки фінансового стану компанії можна досягти за допомогою різноманітних методів зведення показників до єдиного консолідованого показника. Одним із таких методів є оціночна оцінка.

2.3 Модель Дюпона

Метою фінансового аналізу, що проводиться компанією, є пошук шляхів максимізації прибутковості вкладеного капіталу для власників та акціонерів. Прибутковість підприємства та зростання її вартості для акціонерів відбивається коефіцієнтами рентабельності. Управління рентабельністю підприємства стає ключовим завданням для всіх рівнів менеджменту: стратегічного, тактичного та оперативного.

Розрахунок одиничних, випадково відібраних коефіцієнтів не дає закінченої картини при фінансовому аналізі підприємства. Фінансовий аналітик повинен не лише констатувати, що той чи інший коефіцієнт змінився, а встановити причину, дати прогноз та можливі шляхи вирішення. Аналіз необхідно проводити у зв'язку зі специфікою підприємства та використовуючи сукупність взаємозалежних показників.

Модель Дюпона (The DuPont System of Analysis, формула Дюпона) - метод фінансового аналізу через оцінку ключових факторів, що визначають рентабельність підприємства. Даний метод був вперше використаний компанією Дюпон (DuPont Corporation) на початку 20-го століття і є факторним аналізом, тобто виділенням основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Схема фінансового аналізу з методики корпорації Дюпон демонструє залежність показників рентабельності підприємства від низки чинників, взаємозалежних у єдиній системі. Вираз, що описує цей взаємозв'язок, називають формулою Дюпона.

Один із найважливіших показників для оцінки успіху бізнесу – рентабельність. Рентабельність - це міра здатності бізнесу генерувати прибуток щодо своїх витрат та інших витрат.

Отже, з цієї моделі рентабельність власного капіталу залежить від трьох факторів (рис. 2.4.)

1. Чистої рентабельності продажів.
2. Ресурсовіддачі.
3. Структури джерел коштів, які були інвестовані у підприємства (фінансова діяльність підприємств).

Модель DuPont використовує дані Звіту про прибутки та збитки та Баланс підприємства. Метою фінансового аналізу, що проводиться за моделлю DuPont, є пошук шляхів максимізації прибутковості вкладеного капіталу для власників та акціонерів компанії.



Рис.2.4. Модифікована схема фінансового аналізу.

Прибутковість підприємства та зростання її вартості для акціонерів відбивається коефіцієнтами рентабельності. Управління рентабельністю підприємства стає ключовим завданням для всіх рівнів менеджменту: стратегічного, тактичного та оперативного.

Двофакторна модель Дюпону. Спочатку модель являла собою вплив двох факторів на рентабельність активів (RA) підприємства (5).

$$Ra = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина активів}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Середня величина активів}} \quad (2.5)$$

Двофакторна модель показує вплив рентабельності продажів (Rпр) та оборотності активів (Коа) на показник ефективності діяльності підприємства – рентабельність (RA). Таким чином, модель дозволяє оцінити внесок системи

продажів підприємства та ступеня інтенсивності використання активів у формування рентабельності компанії.

Також один із варіантів двофакторної моделі Дюпона як критерій ефективності діяльності підприємства використовує рентабельність власного капіталу. Рентабельність власного капіталу ($R_{СК}$) – широко використовуваний обліковий коефіцієнт, що оцінює прибутковість (прибутковість) підприємства. Він являє собою суму прибутку, що повертається у відсотках від суми грошей, вкладених акціонерами.

Двофакторна модель рентабельності власного капіталу представлена формулою (6):

$$R_{ВК} = R_a * Kл \quad (2.6)$$

Дана формула відображає ступінь впливу двох факторів на рентабельність: прибутковість діяльності підприємства (R_A) та рівень підприємницьких ризиків, виражений у коефіцієнті фінансового левериджу ($KЛ$).

Трифакторна модель Дюпону.

Крім двофакторної моделі розроблено трифакторну, яка полягає у використанні коефіцієнта рентабельності власного капіталу ($R_{СК}$) як інтегрального показника ефективності діяльності підприємства та подання її формули (7) у вигляді трьох факторів.

$$R_{ВК} = R_{пр} * K_{оа} * Kл \quad (2.7)$$

Трифакторна модель Дюпона показує вплив на рентабельність підприємства операційної діяльності (продажу), інвестиційної та фінансової. Як бачимо, ефективність системи продажу підприємства безпосередньо визначає рентабельність власного капіталу і, отже, інвестиційну привабливість підприємства.

За допомогою аналізу Дюпона інвестори та аналітики можуть зрозуміти, що рухає змінами рентабельності власного капіталу ($R_{СК}$) або чому $R_{СК}$

вважається високим чи низьким. Таким чином, аналіз Дюпона може допомогти визначити, чи є його прибутковість, використання активів або заборгованість рушійною силою $R_{ск}$.

Основним недоліком моделі DuPont є те, що для аналізу використовуються дані фінансової звітності, які компанії можуть спотворювати, щоб приховати деякі бізнесслазівки. Тобто лише правильна підготовка фінансової звітності може отримати правильні результати.

Крім того, ця методика успадковує недоліки, властиві будь-якій аналітичній системі, яка розглядає фінансові показники. Це найкраще працює, якщо порівнювати компанії приблизно однакового розміру в одній галузі.

Одним із основних фінансових показників оцінки ефективності діяльності підприємства є показник рентабельності власного капіталу ($R_{ск}$).

Фінансова модель, яка буде розглянута далі, є 5-ти факторною моделлю рентабельності власного капіталу (модель «DuPont»), в якій фактори використовуються для оцінки та управління діяльністю підприємства. Ця модель є модифікованою трифакторною моделлю Дюпона.

Формування даної моделі полягає в наступному: рентабельність власного капіталу є відношенням чистого прибутку за період до суми власного капіталу, вкладеного в підприємство власниками. Далі розглядаються чинники, які впливають отримання чистий прибуток і суми власного капіталу, який буде необхідний фінансування діяльності підприємства.[58]

На чистий прибуток впливають суми прибутку від операційної діяльності, суми сплачених відсотків за кредитні ресурси та суми податкових відрахувань від фінансових результатів діяльності підприємства. На суму власного капіталу впливає сума потреби в активах, і навіть фінансова політика підприємства, що у структурі фінансування, тобто. частках власних та позикових коштів (зобов'язань) у джерелах фінансування підприємства. Математичний вираз описаних взаємозв'язків представлений у формулі (8):

$$R_{ВК} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{ПДО} * \frac{ПДО}{ОП} * \frac{А}{ВК} * R_A = \frac{ЧП}{ПДО} * \frac{ПДО}{ОП} * \frac{А}{ВК} * \frac{ОП}{В} * \frac{В}{А}, \quad (2.8)$$

де, R_{BK} - рентабельність власного капіталу;

R_A – рентабельність активів;

ЧП - чистий прибуток після оподаткування податками на прибуток;

ПДО - прибуток до оподаткування за звітний період;

ОП – операційний прибуток за звітний період;

A - активи компанії за даними управлінського балансу;

BK – власний оборотний капітал, сума власного капіталу за мінусом необоротних активів,

B – виручка за період за даними управлінського звіту про прибутки та збитки (ОПУ), розрахована шляхом нарахування з ПДВ.

Ця модель представлена показниками двох груп. Одна група показників – це показники зовнішнього впливу: податкове навантаження ($\frac{ЧП}{ПДО}$),

відсоткове навантаження ($\frac{ПДО}{ОП}$), фінансовий важіль ($\frac{A}{BK}$).

Коефіцієнт податкового навантаження ($\frac{ЧП}{ПДО}$) показує, яка частка прибутку до оподаткування залишиться у розпорядженні підприємства після сплати податків. Цей показник залежить від ухвалених систем оподаткування організаційними структурами бізнесу;

Коефіцієнт процентного навантаження ($\frac{ПДО}{ОП}$) показує, яка частка операційного прибутку залишиться у розпорядженні підприємства після сплати відсотків за залученими кредитами та позиками. Цей показник характеризує частку операційного прибутку, сплачувану користування кредитами.

Фінансовий важіль ($\frac{A}{BK}$) характеризує співвідношення власних коштів та позикових (кредиторська заборгованість, кредити та позики) у фінансуванні оборотних активів.

Вважається, що ці показники відносяться до довгострокових, оскільки можливе їх планування на рік і більше. На величину даних показників впливає

податкова політика держави та підприємства, джерела фінансування бізнесу, ставки за кредитними позиками, а також прийнятний рівень фінансового ризику.

Інша група показників є рентабельністю активів (R_A), яка у свою чергу розкладається на добуток показників рентабельність продажів ($\frac{OP}{B}$) і оборотність активів ($\frac{B}{A}$).

Дані показники відбивають безпосередньо ефективність діяльності підприємства.

Операційна рентабельність продажів ($\frac{OP}{B}$) характеризує ефективність операційної (основної) діяльності підприємства

Оборотність активів ($\frac{B}{A}$) показує, скільки коштів виручки за звітний період приносить сума, вкладена в активи підприємства.

Основна мета застосування описаної вище моделі у межах цієї роботи полягає у визначенні вимоги до рентабельності активів, виходячи з існуючої рентабельності капіталу та впливу зовнішніх факторів. Адже успішність бізнесу залежить від того, наскільки активи, які використовує підприємство, можуть приносити достатній прибуток для того, щоб компенсувати податкове, відсоткове навантаження та приносити компанії необхідну норму прибутковості капіталу власників.

Висновки до розділу 2.

В другому розділі кваліфікаційної роботи було проаналізовано та охарактеризовано інструменти, методи та моделі фінансового аналізу .

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Проаналізовано інструменти фінансового моделювання.

Фінансове моделювання полягає у розробці структури фінансової моделі загалом, її окремих частин, соціальної та декомпозиції моделі. Усі описані в цьому пункті принципи фінансового моделювання не є обов'язковими, однак

розробник моделі повинен розуміти, які наслідки можуть бути у разі недотримання того чи іншого принципу фінансового моделювання.

1. Охарактеризовано економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу.

У загальній структурі методів фінансового аналізу важливе місце займають економіко-математичні методи. Тож в цьому підрозділі розглянуто декілька методів.

2. Досліджено модель Дюпона.

Модель Дюпона (The DuPont System of Analysis, формула Дюпона) - метод фінансового аналізу через оцінку ключових факторів, що визначають рентабельність підприємства. Даний метод був вперше використаний компанією Дюпон (DuPont Corporation) на початку 20-го століття і є факторним аналізом, тобто виділенням основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Характеристика підприємства ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»

Природну мінеральну воду «Моршинська» знають і люблять мільйони українців. Її видобувають у курортному місті Моршин в заповідній зоні на схилах Карпатських гір. Навколо родовищ розкинувся широкий ліс, що забезпечує первозданну екологічну чистоту цих місць. У 1879 році колишній власник міста Боніфаций Штилер відкрив знамените джерело «Під Богородицею» (або «Моршинське»), що б'є. За переказами, в давнину біля цього джерела дітям з'явився образ Божої Матері. Відтоді слава про надзвичайні властивості моршинської води поширилася не лише на західних землях України, а й далеко за її межами.

До кінця минулого століття водні ресурси Моршина використовувалися лише для потреб курорту. Проте геологічні дослідження експлуатаційних запасів родовища свідчать, що вони є одними з найбільших в Україні. Це дає змогу організувати в Моршині сучасне виробництво бутильованої природної мінеральної води.

Моршинське водне джерело – одне з небагатьох у світі родовищ чистої природної води, мінеральний склад якої ідеально збалансований для людини. Народжена в заповідних Карпатах, «Моршинська» на 100% засвоюється організмом людини, даруючи нам справжнє природне відновлення.

У 1995 році створено Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», який розпочав розлив природної мінеральної води «Моршинська». Завдяки постійному розвитку за наступне десятиліття це невелике регіональне підприємство стало одним із найбільших гравців українського ринку мінеральних вод.

У 1999 році відкрито другий розливний цех. Виробництво розширено до шести найменувань: три газовані мінеральні води - 0,5 л, 1,0 л, 1,5 л. та три дистилятори - 0,5л, 1,5л, 5,0л.

Моршинське родовище мінеральних вод віднесено до «унікальних» родовищ згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 07.03.2000 р. № 456.

Наприкінці 2000 року в асортименті ТМ «Моршинська» з'являється нова позиція – «Моршинська Спорт», із особливою кришечкою «sportcap», спеціально для спортсменів, водіїв і всіх тих, хто веде активний спосіб життя.

У 2001 році розпочато розлив негазованої води у ПЕТ-пляшки ємністю 10 л. та у бутилі 18,9 л. для кулерів.

У 2002 році підприємство освоїло розлив столової води «Моршинська Преміум» у скляні пляшки 0,5 л., а також негазованої води «Моршинська» у ПЕТ-пляшки місткістю 6 л.

26 грудня 2002р. в конкурсі “Галицькі рицарі” мінеральна вода “Моршинська” відзначена в номінації “Найкраща мінеральна вода”.

В 2003р. мінеральна вода “Моршинська” - фіналіст всеукраїнського конкурсу якості “Найкраща торгова марка” в номінації продовольчі товари.

2004 р. у результаті об'єднання великих українських виробників мінеральних вод та їхніх дистриб'юторів – Моршинського заводу мінеральних вод «ОСКАР», Миргородського заводу мінеральних вод, Трускавецького заводу мінеральних вод, ЗАТ «Індустріальні та дистрибуційні системи» (ІДС) і ВАТ «Нова», була утворена компанія IDS Group Ukraine.

В 2004р. Інститутом педіатрії, акушерства і гінекології Академії Наук України було проведено дослідження мінеральної води “Моршинська” і видано Заключення від 23 березня за № 01-4/108 про те, що “Моршинська” негазована має настільки збалансований природний склад, що її без обробки можуть вживати, навіть, немовлята.

В 2005р. мінеральна вода “Моршинська ” отримала Євросертифікат, який надає право продаж “Моршинської ” у Європі.

У жовтні 2005р. “Моршинська” стала переможцем Міжнародного конкурсу “Вибір року”.

16 лютого 2006 року мінеральна вода “Моршинська” перемогла на регіональному конкурсі “100 найкращих товарів України”.

По результатах конкурсу 2006р. “Найкращою мінеральною природною водою України” визнали “Моршинську”, яка лідувала в міжнародному конкурсі “Вибір року”.

1 червня 2007 року здано в експлуатацію новий виробничий комплекс, що не має аналогів в Україні. На ньому розмістилися швидкісні лінії “Krones”, лінії фірм “Sipa” та “Nate”. Загальна площа заводу близько 9000 м².

В 2008 впроваджено у виробництво новий формат продукції в 0,75 л ПЕТ-тарі негазованої, негазованої з ковпачком спорт-кеп та слабо газованої.

В 2009 році розпочате виробництво негазованої та слабо газованої «Моршинська» 0,33 л в скляній тарі.

В 2011 році розпочато виробництво нових видів продукції «Моршинська» в 0,33 ПЕТ – тарі слабо газованої, негазованої та негазованої з різнокольоровими ковпачком спорт-кеп.

В 2012 році було розпочате виробництво продукція негазованої 2,5 л ПЕТ, де пляшка у формі м’яча. Підприємством отримано нагороду "Вибір року" в 2010, 2011, 2012 роках.

Сьогодні Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» – сильне та інноваційне підприємство. Має високотехнологічне обладнання та є одним із лідерів галузі за обсягами виробництва, а також лідером з газованої та негазованої питної води. Але головною гордістю фабрики є досвідчений персонал, який використовує сучасні методи в організації виробництва. Щоб забезпечити споживачів високоякісною оригінальною продукцією, компанія впровадила комплексну систему контролю якості, що охоплює всі ланки від джерела до споживачів. Все починається з моніторингу якості води в джерелі з безперервним контролем на виробництві. Далі — внутрішня та національна сертифікація готової продукції, матеріально-технічне забезпечення української

філії, що включає складську систему управління якістю, постійний контроль продукції на полицях роздрібних магазинів, щоб уникнути можливої підробки.

В 2012 році на підприємстві були сертифіковані Система управління якістю у відповідності з ISO 9001 та Система управління безпечністю у відповідності з ISO 22 000.

Роботі тотальної системи контролю якості сприяє атестована на МЗМВ «Оскар» виробничо-аналітична лабораторія. Її кваліфіковані працівники здійснюють постійний контроль за органолептичними, фізико-хімічними та мікробіологічними показниками води та готової продукції. Контроль проводиться постійно, що дає можливість оперативно отримувати результати аналізів.

Ретельно проводиться вхідний контроль сировини та матеріалів, проводиться попередні випробовування таропакувальних матеріалів.

Санітарному стану приміщень та особистій гігієні персоналу на підприємстві приділяється особлива увага.

Головна особливість виробництва - у процесі розливу «Моршинської» не відбувається ніяких змін хімічного складу і фізичної структури води, її не піддають жодним техногенним перетворенням. Власне, первинна формула «Моршинської» не потребує змін, адже ця вода має первозданну чистоту і збалансований мінеральний склад. Вода з родовища потрапляє в пляшку за 7 хвилин, зустрічаючи на своєму шляху лише механічні фільтри! Ось чому «Моршинська» зберігає свою природну формулу.

Новітні технології, що використовує МЗМВ «Оскар», дозволяють, не руйнуючи унікального складу, розливати воду в пляшки і доносити корисні властивості моршинських джерел до споживачів нашої держави і не тільки.

3.2 Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»

На першому етапі оцінки фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства доцільно провести структурно-динамічний аналіз джерел

формування його активів, тобто аналіз джерел формування коштів, вкладених у майно суб'єкта господарювання. (табл. 3.1.)

Таблиця 3.1

Горизонтальний аналіз активів підприємства, тис. грн

Показники	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис. Грн		Темп приросту,%		Темп росту,%	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
I. Необоротні активи									
Нематеріальні активи:	14170	16866	12454	2696	-4412	19,03	-26,16	119%	74%
первісна вартість	18291	23186	25249	4895	2063	26,76	8,90	127%	109%
накопичена амортизація	4121	6320	12795	2199	6475	53,36	102,45	153%	202%
Незавершені капітальні інвестиції	15848	227926	387381	212078	159455	1338,20	69,96	1438%	170%
Основні засоби:	301292	320207	684213	18915	364006	6,28	113,68	106%	214%
первісна вартість	635804	695876	1116477	60072	420601	9,45	60,44	109%	160%
Знос	334512	375669	432264	41157	56595	12,30	15,07	112%	115%
Інші довгострокові фінансові інвестиції	500	579	10	79	-569	15,80	-98,27	116%	2%
Відстрочені податкові активи	12223	11623	10919	-600	-704	-4,91	-6,06	95%	94%
Інші необоротні активи	852	0	33442	-852	33442	-100,00	-100,00	0%	0%
Усього за розділом I	344885	577201	1128419	232316	551218	67,36	95,50	167%	195%
II. Оборотні активи									
Запаси:	127659	106669	119816	-20990	13147	-16,44	12,33	84%	112%
Виробничі запаси	117055	100561	111977	-16494	11416	-14,09	11,35	86%	111%
Готова продукція	7888	5166	7618	-2722	2452	-34,51	47,46	65%	147%
Товари	2716	942	221	-1774	-721	-100,00	-76,54	0%	23%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	157	1254	9868	1097	8614	698,73	686,92	799%	787%

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	3697	23374	23556	19677	182	532,24	0,78	632%	101%
з бюджетом	1242	38654	14474	37412	-24180	3012,24	-62,55	3112%	37%
у тому числі з податку на прибуток	726	0	714	-726	714	-100,00	-100,00	0%	0%
Інша поточна дебіторська заборгованість	276	916	1549	640	633	231,88	69,10	332%	169%
Грошові кошти та їх еквіваленти:	34575	49053	206721	14478	157668	41,87	321,42	142%	421%
Рахунки в банках	22555	49053	206721	26498	157668	117,48	321,42	217%	421%
Усього за розділом II	190969	306552	375986	115583	69434	60,52	22,65	161%	123%
Баланс	535854	522742	1504405						

Загальна сума необоротних активів збільшилась за 2019 рік на 232316 тис. грн. або на 67,36%, порівняно з 2018 роком, за 2020 рік на 551218 тис. грн або на 95,50 %, порівняно з 2019 роком. Це збільшення відбулось переважно за рахунок значного збільшення інших необоротних активів у 2019 році та інших довгострокових фінансових інвестицій та незавершених капітальних інвестицій у 2020 році.

Загальна сума оборотних активів збільшилась за 2019 рік на 115583 тис. грн. або на 60,52 %, порівняно з 2018 роком, проте за 2020 рік зменшилась на 69434 тис. грн або на 22,65 %, порівняно з 2019 роком. Це збільшення відбулось переважно за рахунок збільшення запасів та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги у 2019 році та значного збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з нарахованих доходів, збільшення вартості товарів та іншої поточної дебіторської заборгованості у 2020 році.

Виробничі запаси зменшились за 2019 рік на 16494 тис. грн або на -14,09 %, за 2020 рік збільшились на 11416 тис. грн або на 11,35 %. За 2019 рік збільшилась величина грошових коштів та їх еквівалентів на 41,87 %, також збільшились кошти на рахунках в банку (на 117,48 % порівняно з 2019 роком).

В той же час, збільшились сума і частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги — за 2019 році в абсолютному вимірюванні на 1097 тис. грн. (або на 698,73%), за 2020 рік – 8614 тис. грн (на 686,92 %).

Таблиця 3.2

Вертикальний аналіз активів підприємства, тис.грн

Показники	2018	2019	2020	Питома вага, %			Зміна частки, %	
				2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
I.Необоротні активи								
Нематеріальні активи:	14170	16866	12454	2,64%	3,23%	0,83%	0,58%	-2,40%
первісна вартість	18291	23186	25249	3,41%	4,44%	1,68%	1,02%	-2,76%
накопичена амортизація	4121	6320	12795	0,77%	1,21%	0,85%	0,44%	-0,36%
Незавершені капітальні інвестиції	15848	227926	387381	2,96%	43,60%	25,75%	40,64%	-17,85%
Основні засоби:	301292	320207	684213	56,23%	61,26%	45,48 %	5,03%	-15,77%
первісна вартість	635804	695876	1116477	118,6%	133,12%	74,21%	14,47%	-58,91%
Знос	334512	375669	432264	62,43%	71,87%	28,73%	9,44%	-43,13%
Інші довгострокові фінансові інвестиції	500	579	10	0,09%	0,11%	0,00%	0,02%	-0,11%
Відстрочені податкові активи	12223	11623	10919	2,28%	2,22%	0,73%	-0,06%	-1,50%
Інші необоротні активи	852	0	33442	0,16%	0,00%	2,22%	-0,16%	2,22%
Усього за розділом I	344885	577201	1128419	64,36%	110,42%	75,01%	46,06%	-35,41%
II. Оборотні активи								
Запаси:	127659	106669	119816	23,82%	20,41%	7,96%	-3,42%	-12,44%
Виробничі запаси	117055	100561	111977	21,84%	19,24%	7,44%	-2,61%	-11,79%
Готова продукція	7888	5166	7618	1,47%	0,99%	0,51%	-0,48%	-0,48%
Товари	2716	942	221	0,51%	0,18%	0,01%	-0,33%	-0,17%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	157	1254	9868	0,03%	0,24%	0,66%	0,21%	0,42%
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	3697	23374	23556	0,69%	4,47%	1,57%	3,78%	-2,91%
з бюджетом	1242	38654	14474	0,23%	7,39%	0,96%	7,16%	-6,43%

у тому числі з податку на прибуток	726	0	714	0,14%	0,00%	0,05%	-0,14%	0,05%
Інша поточна дебіторська заборгованість	276	916	1549	0,05%	0,18%	0,10%	0,12%	-0,07%
Грошові кошти та їх еквіваленти:								
Рахунки в банках	22555	49053	206721	4,21%	9,38%	13,74%	5,17%	4,36%
Інші оборотні активи	2740			0,51%	0,00%	0,00%	-0,51%	0,00%
Усього за розділом II	190969	306552	375986	35,64%	58,64%	24,99%	23,00%	-33,65%
Баланс	535854	522742	1504405					

Найбільшу частку (більше 55%) активів складали необоротні активи протягом усіх трьох років, що можна пояснити постійною купівлею нового устаткування, оскільки основні засоби займають найбільшу частину в необоротних активах (2018 рік – 56,23%, 2019 рік – 61,26%, 2020 рік – 45,48% від усіх активів). Серед оборотних активів у 2019 та 2020 роках найбільшу частку займають виробничі запаси (21,84% та 19,24% відповідно).

Таблиця 3.3.

Горизонтальний аналіз капіталу підприємства, тис. грн

Показники	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-		Темп приросту, %		Темп росту, %	
				2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
I. Власний капітал									
Зареєстрований (пайовий) капітал	8800	8800	8800	0	0	0	0	100%	100%
Додатковий капітал	654	654	654	0	0	0	0	100%	100%
Резервний капітал	1320	1320	1320	0	0	0,00	0,00	100%	100%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	393690	625365	774071	231675	148706	58,85	23,78	159%	124%

Усього за розділом I	404464	636139	784845	231675	148706	57,28	23,38	157%	123%
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення									
Довгострокові кредити банків	0	104955	269080	104955	164125	-100	156,38	0%	256%
Інші довгострокові зобов'язання	10745	2724	4000	-8021	1276	-74,65	46,84	25%	147%
Усього за розділом II	10745	107679	273080	96934	165401	902,13	153,61	1002%	254%
III. Поточні зобов'язання і забезпечення									
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	0	12665	53706	12665	41041	-100	324,05	0%	424%
товари, роботи, послуги	31525	56480	163623	24955	107143	79,16	189,7	179%	290%
розрахунками з бюджетом	8934	21484	10068	12550	-11416	140,47	-53,14	240%	47%
у тому числі з податку на прибуток	38	9746	151	9708	-9595	25547,4	-98,45	25647%	2%
розрахунками зі страхування	664	804	1267	140	463	21,08	57,59	121%	158%
розрахунками з оплати праці	2494	3076	4480	582	1404	23,34	45,64	123%	146%
Поточна кредиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	51998	3686	194471	-48312	190785	-92,91	5175,94	7%	5276%
Поточні забезпечення	22869	41717	10150	18848	-31567	82,42	-75,67	182%	24%
Інші поточні зобов'язання	1347	23	8715	-1324	8692	-98,29	37791,3	2%	37891%
Усього за розділом III	119831	139935	446480	20104	306545	16,78	219,06	117%	319%
Баланс	535854	883753	1504405						

За 2018-2020 рік сума пайового капіталу не змінилась -8800 тис, грн.. Сума додаткового капіталу за досліджуванні періоди не змінювалась, і на кінець 2021 року склала 654 тис. грн. За 2019 рік сума нерозподіленого прибутку збільшується на 58,85%, порівняно з попереднім роком. Вкінці 2020 року цей показник становить 148706 тис. грн, що на 23,78 % менше, ніж у 2019 році.

На кінець 2018 року сума власного капіталу підприємства становила 404464 тис. грн, а на кінець 2019 року 636139 тис. грн (на 57,28 % більше за 2019 рік). В 2021 році цей показник збільшився на 23,38 % порівняно з попереднім і становить 784845 тис. грн. Це знову ж таки позитивна динаміка.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення мають тенденцію збільшення: у 2018 році становили 10745 тис. грн, у 2019 році збільшились на 902,13 %, а в 2020 році – на 153,61 % і вже становлять 273080 тис. грн. Це збільшення відбувалось в основному через значне зростання суми довгострокових кредитів банків протягом цих років.

Таким чином на підставі проведеного горизонтального аналізу можна сказати, що фінансово-економічна діяльність ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» сприяла збільшенню його власного капіталу. Однак зростання кредиторської заборгованості говорить про те, що компанія відчуває нестачу у власних оборотних коштах, та її поточна діяльність фінансувалась в основному за рахунок залучених коштів. [57,58,59]

Таблиця 3.4

Вертикальний аналіз капіталу підприємства, тис. грн

Показники	2018	2019	2020	Питома вага, %			Зміна частки, %	
				2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	8800	8800	8800	1,64%	1,00%	0,58%	-0,65%	-0,41%
Додатковий капітал	654	654	654	0,12%	0,07%	0,04%	-0,05%	-0,03%
Резервний капітал	1320	1320	1320					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	393690	625365	774071	73,47%	70,76%	51,45%	-2,71%	-19,31%
Усього за розділом I	404464	636139	784845	75,48%	71,98%	52,17%	-3,50%	-19,81%
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення								

Довгострокові кредити банків	0	104955	269080	0,00%	11,88%	17,89%	11,88%	6,01%
Інші довгострокові зобов'язання	10745	2724	4000	2,01%	0,31%	0,27%	-1,70%	-0,04%
Усього за розділом II	10745	107679	273080	2,01%	12,18%	18,15%	10,18%	5,97%
III. Поточні зобов'язання і забезпечення								
Поточна кредиторська заборгованість за:								
довгостроковими зобов'язаннями	0	12665	53706	0,00%	1,43%	3,57%	1,43%	2,14%
товари, роботи, послуги	31525	56480	163623	5,88%	6,39%	10,88%	0,51%	4,49%
розрахунками з бюджетом	8934	21484	10068	1,67%	2,43%	0,67%	0,76%	-1,76%
у тому числі з податку на прибуток	38	9746	151	0,01%	1,10%	0,01%	1,10%	-1,09%
розрахунками зі страхування	664	804	1267	0,12%	0,09%	0,08%	-0,03%	-0,01%
розрахунками з оплати праці	2494	3076	4480	0,47%	0,35%	0,30%	-0,12%	-0,05%
Поточна кредиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	51998	3686	194471					
Поточні забезпечення	22869	41717	10150	4,27%	4,72%	0,67%	0,45%	-4,05%
Інші поточні зобов'язання	1347	23	8715	0,25%	0,00%	0,58%	-0,25%	0,58%
Усього за розділом III	119831	139935	446480	22,36%	15,83%	29,68%	-6,53%	13,84%
Баланс	535854	883753	1504405					

Щодо структури пасивів, то вона мала наступний вигляд протягом досліджуваного періоду. В 2018 році пасиви склалися на 75,48% з власного капіталу, на 2,01%% з довгострокових зобов'язань і на 22,36% з поточних зобов'язань.

Основу власного капіталу становив нерозподілений прибуток (73,47% від загальної суми пасивів), далі додатковий капітал (0,12% від загальної суми пасивів) і пайовий капітал (1,64 % від загальної суми пасивів).

В 2019 році пасиви склалися на 71,98% з власного капіталу, на 12,18% з довгострокових зобов'язань і на 15,83% з поточних зобов'язань. Основними джерелами власного капіталу були нерозподілений прибуток (70,76% від загальної суми пасивів), додатковий капітал (0,07 % від загальної суми пасивів),

пайовий капітал (1,0 % від загальної суми пасивів). Основними джерелами зобов'язань були поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (11,88% від загальної суми пасивів), далі інші довгострокові зобов'язання (0,31% від загальної суми пасивів).

В 2020 році пасиви склалися на 52,17% з власного капіталу, на 18,15% з довгострокових зобов'язань і на 29,68% з поточних зобов'язань. Частка власного капіталу впродовж цих років має тенденцію зростання, що позитивно впливає на роботу компанії. Власний капітал формували нерозподілений прибуток (51,45% від загальної суми пасивів), додатковий капітал (0,04% від загальної суми пасивів), пайовий капітал (0,58% від загальної суми пасивів).

Основні зобов'язання становили поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (17,89 % від загальної суми пасивів), далі інші довгострокові зобов'язання (0,27 % від загальної суми пасивів), довгострокові кредити банків (17,89 % від загальної суми пасивів) кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (10,88% від загальної суми пасивів)

Таблиця 3.5

Аналіз звіту про фінансовий результат

Показник	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис. Грн		Темп приросту, %		Вплив зміни показника на прибуток, %	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019	2019	2020
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ									
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1215815	1530017	1366502	314202	-163515	25,84	-10,69	186,25	216,35
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1076274	1164355	1046379	88081	-117976	8,18	-10,13	52,21	156,10
Валовий прибуток	139541	365662	320123	226121	-45539	162,05	-12,45	134,04	60,25
Інші операційні доходи	20665	30094	16570	9429	-13524	45,63	-44,94	5,59	17,89
Адміністративні витрати	35609	38219	44228	2610	6009	7,33	15,72	1,55	-7,95
Витрати на збут	22915	34392	39543	11477	5151	50,09	14,98	6,80	-6,82
Інші операційні витрати	22613	36186	1387	13573	-34799	60,02	-96,17	8,05	46,04

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	79069	286959	251535	207890	-35424	262,92	-12,34	123,23	46,87
Інші фінансові доходи	66	72	66	6	-6	9,09	-8,33	0,00	0,01
Фінансові витрати	112	324	8277	212	7953	189,29	2454,63	0,13	-10,52
Інші витрати	418	2784	52848	2366	50064	566,03	1798,28	1,40	-66,24
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	78829	284330	190476	205501	-93854	260,69	-33,01	121,82	124,18
Витрати з податку на прибуток	14694	51497	33221	36803	-18276	250,46	-35,49	21,82	24,18
Чистий фінансовий результат: прибуток	64135	232833	157255	168698	-75578	263,04	-32,46	100,00	100,00
ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ									
Матеріальні затрати	951225	994166	834647	42941	-159519	4,51	-16,05	25,45	211,07
Витрати на оплату праці	62277	76134	109964	13857	33830	22,25	44,43	8,21	-44,76
Відрахування на соціальні заходи	12686	16276	23571	3590	7295	28,30	44,82	2,13	-9,65
Амортизація	57223	52333	85131	-4890	32798	-8,55	62,67	-2,90	-43,40
Інші операційні витрати	61516	84366	84196	22850	-170	37,14	-0,20	13,54	0,22
Разом	1144927	1223275	1137509	78348	-85766	6,84	-7,01	46,44	113,48

Зміна фінансового результату від операційної діяльності у 2020 році була зумовлена збільшенням: суми чистого доходу від реалізації продукції на 314202 тис. грн. (25,84 %); собівартості реалізованої продукції на 88081 тис. грн. (8,18%); інших операційних доходів на 9429 тис. грн. (45,63 %); адміністративних витрат на 2610 тис. грн. (7,33 %); витрат на збут на 11477 тис. грн. (50,09 %); інших операційних витрат на 13573 тис. грн. (60,02 %); інших фінансових доходів на 6 тис. грн. (9,09%); фінансових витрат на 212 тис. грн. (189,29 %); інших витрат на 2366 тис. грн. (566,03 %); витрат з податку на прибуток на 36803 тис. грн. (250,46 %).

Основні фактори, що зумовили зміну фінансового результату від операційної діяльності у 2020 році, це:

- Зменшення: суми чистого доходу від реалізації продукції на 163515 тис. грн. (10,69 %); собівартості реалізованої продукції на 117976 тис. грн.

(10,13 %); інших операційних доходів на 13524 тис. грн. (44,94%); витрат на збут на 5151 тис. грн. (14,98%); інших фінансових доходів на 6 тис. грн. (8,33%); витрат з податку на прибуток на 18276 тис. грн. (35,49%); інших операційних витрат на 34799 тис. грн. (96,17%);

- Збільшення: адміністративних витрат на 6009 тис. грн. (15,72 %); фінансових витрат на 7953 тис. грн. (2454,63 %); інших витрат на 50064 тис. грн. (1798,28%).

Таблиця 3.6.

Показники платоспроможності (ліквідності)

Назва показника	Значення показника		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,5937	2,1907	0,8421
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5283	1,4284	0,5738
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2885	0,3505	0,4630
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,1398	0,6793	0,2152

Коефіцієнт поточної ліквідності за 2020 рік менший за 1, а в 2018 році цей показник дорівнює 1,59 і показує, що підприємство своєчасно ліквідує свої борги.

Норма показника коефіцієнта швидкої ліквідності знаходиться в межах >1 . За 2018, 2020 роки, він дорівнює 0,52; 0,57, відповідно, це означає, що компанія має достатню кількість ліквідних оборотних коштів аби своєчасно розрахуватись за зобов'язанням, і з роками ця кількість зростає.

За коефіцієнтом абсолютної ліквідності видно, що у 2018 році компанія мала можливість негайно погасити лише 28,85% поточних зобов'язань, у 2019 – 35,05%, у 2020 – 46,30%.

Як бачимо за співвідношенням короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості (у 2018 – 0,14, у 2019 – 0,68, у 2020 – 0,21) компанія не має здатності розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторів

протягом одного року. Але з кожним роком цей показник зростає і, можливо, вже в наступному році в компанії з'явиться така здатність.

Таблиця 3.7.

Показники фінансової стійкості

Назва показника	Значення показника		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії	0,7548	1,2169	0,5217
Коефіцієнт фінансової залежності	0,2452	-0,2169	0,4783
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,3120	0,1923	-0,9138
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	2,1180	2,0751	2,0874
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу (фінансової стійкості)	3,0975	2,5691	1,0907
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансового левериджу)	0,3228	0,3892	0,9168

За коефіцієнтом автономії ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень відповідає нормі за усі три роки. У 2018 році 75,4% загальної суми джерел фінансування підприємства займали власні кошти, у 2019 – 121,7%, у 2020 – 52,17%.

У 2018 році на 1 грн власного капіталу ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» припадало 0,2452 тис. грн загальної вартості майна, у 2019 припадало -0,2169 тис. грн, у 2020 – 0,4783 тис. грн. Отже коефіцієнт фінансової залежності підпадає під норму.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами не відповідає нормі у 2020 році, цей показник дорівнює -0,9138. У 2018 році цей показник дорівнює 0,3120, у 2019 році 0,1923.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу за 2019-2021 роки перевищує своє нормативне значення (за 2018 рік – 2,1180; за 2019 рік – 2,0751; за 2020 рік – 2,0874) отже, значна частина власного оборотного капіталу ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» перебуває в обороті.

Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає нормативному значенню за 2018 рік – 3,1 грн власного капіталу припадає на 1 грн залученого капіталу; за 2019 рік – 2,6 грн; за 2020 рік – 1,1 грн), це означає, що дана компанія має фінансову стійкість.

За коефіцієнтом фінансового левериджу в 2018 році на 1 грн власного капіталу компанії припадало 0,32 тис. грн залученого капіталу, у 2019 – 0,39 тис. грн, у 2020 – 0,92 тис. грн. При оцінці кредитоспроможності позичальників коефіцієнт фінансового левериджу вважається задовільним, якщо його значення не перевищує 1 незалежно від галузевої ознаки позичальника.

Отже, з фінансово-економічного аналізу компанії можна зробити наступні висновки.

У структурі активів компанії ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» велика частка належить основним засобам і грошовим коштам також сума необоротних активів переважає суму оборотних. Це свідчить про формування немобільної структури активів, що сприяє сповільненню оборотності засобів компанії. Динаміка вартості оборотних активів ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» була позитивною. Основний внесок у формуванні оборотних активів вносять кошти та інша поточна дебіторська заборгованість, далі йде – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Дані горизонтального та вертикального аналізу бухгалтерського балансу показують, що повинні бути вжиті певні заходи для підвищення фінансової стійкості та ліквідності компанії. Для цього необхідно сприяти зростанню забезпеченості запасів власними обіговими коштами. Тому слід збільшувати власні оборотні кошти. Збільшення цих показників дозволить зменшити кредиторську заборгованість.

Одним із методів скорочення кредиторської заборгованості є використання наявних вільних коштів та зменшення частки дебіторських заборгованостей у джерелах формування оборотних коштів. Найбільш

безризиковим способом поповнення джерел формування запасів є збільшення реального власного капіталу за рахунок накопичення прибутку.

Згідно зі значеннями знайдених коефіцієнтів платоспроможності, можна зробити висновок, що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» платоспроможне.

Його ступінь незалежності від зовнішніх запозичень (коефіцієнт автономії) відповідає нормі. Компанія є фінансово залежною, так як коефіцієнт фінансової залежності перевищує встановлені норми, також ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» не фінансувало оборотні активи. При оцінці кредитоспроможності позичальників коефіцієнт фінансового левериджу вважається задовільним

З розрахунку коефіцієнту поточної ліквідності бачимо, що компанія в 2018-2019 роках має здатність вчасно відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності 2018-2020 років вказує на те, що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» може вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі, це вказує на те, що підприємство може погасити короткострокові зобов'язання найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів.

3.3 Розроблення фінансового профілю ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»»

Основним завданням керівництва компанії є забезпечення стабільного фінансового становища, що дозволяє ефективно працювати на ринку, бути привабливим і надійним кредитором для інвесторів. Цього неможливо досягти без аналізу та забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства. Ліквідність і платоспроможність є умовами стабільного функціонування та фінансової стійкості підприємств, визначають реальні фінансові можливості

підприємств, здатність фінансувати свою діяльність та своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання.

Ліквідність і платоспроможність підприємства об'єктивно є складним і багатогранним економічним явищем, на яке впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори, дуже чутливе до різноманітних економічних змін. Це пояснює їх високу залежність від внутрішнього та зовнішнього середовища, їх непередбачуваність, економічні, соціальні та фінансові ризики, що значно ускладнює процес оцінки та підвищує рівень інформаційно-аналітичного забезпечення відповідних вимог до процедур оцінювання.

Аналіз фінансового стану підприємства слід починати з аналізу балансу, метою якого є поточна, проста, короткострокова оцінка фінансового стану та розвитку підприємства. Аналіз балансу дозволяє оцінити наявність, місцезнаходження та характер джерел формування активів. Безпосередньо з бухгалтерського балансу можна отримати низку основних ознак і характеристик фінансового стану підприємства [56].

Загальний аналіз балансу підприємства [55] включає: порівняльний аналіз темпів зміни валюти балансу (кінцевої вартості активу чи пасиву); обсяг продажів; норма прибутку; аналіз горизонтального і вертикального балансу.

Порівнюючи структурні зміни в активах і пасивах, можна зробити висновок, через які джерела відбувається надходження нових коштів і в які активи ці нові кошти переважно інвестуються [59].

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства починається з аналізу ліквідності балансу шляхом групування активів за ступенем ліквідності та зобов'язань за строками погашення [58].

При визначенні ліквідності бухгалтерського балансу необхідно порівнювати підсумки за відповідними групами активів і пасивів. Баланс вважається повністю ліквідним, якщо виконуються такі коефіцієнти:

$$A1 \geq П1, \quad A2 \geq П2, \quad A3 \geq П3, \quad A4 \leq П4.$$

Якщо виконуються перші три нерівності, поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства. Четверте рівняння визначається першими

трьома і має балансове значення. Його реалізація свідчить про дотримання мінімальної умови фінансової стійкості, тобто про наявність у підприємства власних оборотних коштів. Ліквідність балансу не є абсолютною, якщо одна або декілька нерівностей мають знак, протилежний наведеним умовам.

На підприємствах ці нерівності порушуються. Нестача коштів в одній групі активів компенсується надлишком в іншій групі активів. Ці винагороди можливі лише у вигляді вартості. Це тому, що на практиці менш ліквідні активи не можуть витіснити більш ліквідні активи [54].

Аналіз ліквідності балансу можна використовувати для оцінки поточної ліквідності компанії (порівнюючи $A1$ і $П1$, $A1+A2$ і $П1$), тобто здатність здійснювати платежі в найближчому майбутньому та її очікувану ліквідність (порівнюючи $A3$ і $P3$), що є основою прогнозування довгострокової платоспроможності. [57]

При аналізі активів їх доцільно згрупувати наступним чином:

Група $A1$ - Повністю оборотні активи (активи, які можуть бути використані як засіб платежу на дату балансу): грошові кошти та поточні фінансові інвестиції, деноміновані в національній та іноземній валютах

Група $A2$ – Оборотні активи (активи, які найближчим часом можуть бути перетворені в готівку): товари, товари, отримані рахунки, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками та інша поточна дебіторська заборгованість.

Група $A3$ - Активи із середньою ліквідністю (активи, які потребують більше часу для перетворення в гроші): виробничі ресурси, худоба та нехижі тварини, незавершене виробництво, інші поточні активи, витрати майбутніх періодів, довгострокові фінансові інвестиції тощо, капітал інші підприємства та як брати участь в інших фінансових інвестиціях.

При проведенні зовнішнього фінансового аналізу зобов'язання підприємства доцільно розділити на такі групи:

Група $П1$ - найбільш термінові пасиви, що містять зобов'язання, що підлягають оплаті в найкоротші терміни. Загалом несплата вчасно цих

зобов'язань може призвести до штрафів та фінансових санкцій з боку бізнесу. Зобов'язання цієї групи включають поточні зобов'язання за довгостроковою заборгованістю, поточні зобов'язання за бюджетними, позабюджетними платежами, страхуванням і заробітною платою.

Група П2 - Відносно короткострокові зобов'язання, тобто частина короткострокових зобов'язань з погашенням у найближчий час: видані векселі, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, аванси, поточні зобов'язання за внутрішніми розрахунками з учасниками, інші поточні зобов'язання. До зобов'язань цієї ж групи іноді відносяться короткострокові банківські кредити, але згідно з підходом, запропонованим у цьому посібнику, ці види кредитів відносять до третьої групи зобов'язань.

Група П3 - Середньостроковий борг включає боргові зобов'язання, які мають бути виплачені у більш віддаленому майбутньому. Короткострокові банківські позики, що забезпечують майбутні витрати і платежі, а також прибутки в майбутніх періодах. [58]

Крім абсолютних показників, для оцінки ліквідності компанії розраховуються такі відносні показники, як коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається відношенням коштів і короткострокових фінансових вкладень до усієї суми короткострокових боргів підприємства і вираховується за формулою:

$$K_{\text{плат}} = \frac{ГК+ПФІ}{ПЗ}, \quad (3.1)$$

де ГК- грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції, тис. грн;

ПЗ – поточні зобов'язання, тис. грн

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності визначається за формулою:

$$K_{\text{швлік}} = \frac{ГК+ПФІ+ДтЗ+ІОА}{ПЗ}, \quad (3.2)$$

де ДтЗ – дебіторська заборгованість, платежі за якою очікуються упродовж 12 місяців після звітної дати, тис. грн;

ЮА – інші оборотні активи, тис. грн.

Коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття боргів) визначається за формулою

$$K_{\text{плат}} = \frac{OA}{ПЗ}, \quad (3.3)$$

де OA – оборотні активи, тис. грн

Проведемо практичне оцінювання за описаною методикою для аналізу ліквідності і платоспроможності й розроблення економічного профілю на прикладі господарської діяльності ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»

Враховуючи ступінь ліквідності активів, подамо прогноз фінансового стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» на коротко- й довгострокову перспективу

Таблиця 3.8.

Фінансовий профіль ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» (на основі прогнозування ліквідності балансу)

Тип ліквідності балансу	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1+П2$	$A1 \geq П1+П2+П3$
2018	34575>12092	34575<96962	34575<107707
2019	49055>46524	49055<128119	49055<130843
2020	206721>69521	206721<436330	206721<440330
Нормальний	$A1+A2 \geq П1$	$A1+A2 \geq П1+П2$	$A1+A2 \geq П1+П2+П3$
2018	59219>12092	59219<96962	59219<107707
2019	199623>46524	199623>128119	199623>130843
2020	264007>69521	264007<436330	264007<440330
Передкризовий (критичний)	$A1+A2+A3 \geq П1$	$A1+A2+A3 \geq П1+П2$	$A1+A2+A3 \geq П1+П2+П3$
2018	192235>12092	192235>96962	192235>107701
2019	264901>46524	264901>128119	264901>130843
2020	375994>69521	375994<436330	375994<440330
Кризовий	$A1+A2+A3 \leq П1$	$A1+A2+A3 \leq П1+П2$	$A1+A2+A3 \leq П1+П2+П3$
2018	192235>12092	192235>96962	192235>107701
2019	264901>46524	264901>128119	264901>130843
2020	375994>69521	375994<436330	375994<440330

Результати оцінювання відносних показників ліквідності ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» узагальнено у таблиці нижче. Для визначення формування незадовільної структури балансу, здатної в перспективі призвести до неплатоспроможності, скористаємося коефіцієнтом Бівера. Цей коефіцієнт характеризує здатність підприємства генерувати надходження коштів у достатньому обсязі для погашення зобов'язань і являє собою відношення припливу коштів до загальної суми заборгованості.

Коефіцієнт Бівера визначається за формулою:

$$K_B = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Позиковий капітал}} \quad (3.4)$$

Таблиця 3.9.

Розрахунок коефіцієнта Бівера

	2018	2019	2020
Коефіцієнт Бівера	0,929	1,152	0,292

За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера від 0,17 до 0,4 у 2018 році, що дозволяє віднести підприємство до середньої групи «ризиків втрати платоспроможності», тобто рівень платоспроможності оцінюється як середній. У 2019 та 2020 роках значення коефіцієнта Бівера понад 0,4, тому підприємство можна було віднести до низької групи «ризиків втрати платоспроможності», тобто рівень платоспроможності дуже вищий.

Таблиця 3.10.

Відносні показники ліквідності ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»

Показник	Нормативне значення	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/- 2019/2018	Абсолютне відхилення, +/- 2020/2019
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	<2	1,594	2,191	0,842	0,597	-1,3486

Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	0,528	1,428	0,574	0,9001	-0,8546
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,289	0,351	0,463	0,062	0,1125

Проведені розрахунки показують, що досліджуване підприємство спроможне генерувати достатній грошовий потік для виконання своїх зобов'язань, отже, воно є платоспроможним. Але є тенденція до зниження.

Цей показник свідчить про можливість погіршення платоспроможності. Щоб спрогнозувати платоспроможність підприємства, розрахуємо коефіцієнт відновлення платоспроможності (втрати):

$$K_B = \frac{K_{п1} + \frac{6}{T}(K_{п1} - K_{п0})}{2} = \frac{0,842 + \frac{6}{12}(0,842 - 2,191)}{2} = 0,08375, \quad (3.5)$$

де $K_{п.1}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності наприкінці звітного періоду;

$K_{п.2}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітного періоду;

T – тривалість звітного періоду в місяцях

Значення коефіцієнта вказує на те, що в найближчі шість місяців у підприємства відсутня реальна можливість повністю відновити свою платоспроможність.

$$K_B = \frac{K_{п1} + \frac{3}{T}(K_{п1} - K_{п0})}{2} = \frac{0,842 + \frac{3}{12}(0,842 - 2,191)}{2} = 0,2524 \quad (3.6)$$

Значення коефіцієнта втрати платоспроможності свідчить про наявність реальної загрози втрати платоспроможності, тому підприємству необхідно звернути на це увагу й за потреби вжити необхідних заходів.

Враховуючи отримані оцінки й підсумовуючи дослідження слід зазначити, що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» у 2018-2020рр. мало певні проблеми з платоспроможністю, а саме із рахунками за поточними зобов'язаннями. Окрім того, баланс підприємства характеризують незадовільним рівнем ліквідності та платоспроможності, через що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» не в змозі повністю розрахуватись за терміновими розрахунками.

Згідно з результатами аналізу та оцінки, у поєднанні з характеристиками розвинутих економік, вважається, що основними напрямками покращення фінансового стану компанії є наступні:

- Подальше поступове збільшення виробництва та реалізації товарів (згідно з різними схемами оплати доставки/транспортування товарів);
- Активно стимулювати попит на продукцію шляхом збільшення кількості та якості реклами, акцій, подальшого розвитку систем дистрибуції, вдосконалення/оновлення упаковки, встановлення більш гнучкої системи знижок;
- Орієнтація на конкретні ринки з метою розширення асортименту продукції та її якості;
- Продовжувати активно шукати шляхи та можливості для виходу на нові ринки та збільшення експорту на розвинені ринки;
- Постійний пошук резервів зниження виробничої (реалізаційної) собівартості (тобто собівартості) продукції без істотного зниження якості продукції;
- Вжити ефективних заходів щодо вдосконалення системи розрахунків підприємства з метою зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- Скоротити (до повної відмови) відвантаження готової продукції неплатоспроможним контрагентам;

- Реалізація непрофільних активів (непотрібних товарно-матеріальних цінностей);
- Постійний контроль за використанням наявного економічного та людського потенціалу (з максимальною віддачею);
- Гнучка цінова політика та договірні відносини з постачальниками та покупцями;
- Ефективно розпоряджатися отриманим прибутком (з точки зору оптимізації)

Висновки до розділу 3

Третій розділ кваліфікаційної роботи присвячено аналізу фінансово-економічного профілю та формуванню фінансового профілю ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар».

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Охарактеризовано підприємство ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»

2. Проведено аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар». Аналіз фінансового стану підприємства розпочато з аналізу балансу, метою якого є поточна, проста, короткострокова оцінка фінансового стану та розвитку підприємства. Аналіз балансу дозволяє оцінити наявність, місцезнаходження та характер джерел формування активів.

У структурі активів компанії ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» велика частка належить основним засобам і грошовим коштам також сума необоротних активів переважає суму оборотних. Це свідчить про формування немобільної структури активів, що сприяє сповільненню оборотності засобів компанії. Динаміка вартості оборотних активів ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» була позитивною. Основний внесок у формуванні оборотних активів вносять кошти та інша поточна

дебіторська заборгованість, далі йде – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

3. Проведено практичне оцінювання за описаною методикою для аналізу ліквідності і платоспроможності й розроблення економічного профілю на прикладі господарської діяльності ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар».

Враховуючи отримані оцінки й підсумовуючи дослідження слід зазначити, що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» у 2018-2020рр. мало певні проблеми з платоспроможністю, а саме із рахунками за поточними зобов'язаннями. Окрім того, баланс підприємства характеризують незадовільним рівнем ліквідності та платоспроможності, через що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» не в змозі повністю розрахуватись за терміновими розрахунками.

ВИСНОВКИ

За результатами виконання кваліфікаційної роботи на тему «Формування фінансового профілю підприємства» отримані наступні висновки:

1. Охарактеризовано фінансовий профіль підприємства, сутність та особливості формування. Фінансовий профіль - являє собою схему, що показує економічний стан об'єкта або його елементи як у компанії в цілому, так і окремо по відділах. Головна мета фінансового профілю – скласти прогноз стану бізнесу та оцінювати його зміни в межах заданого періоду.

2. Проаналізовано методичні підходи до формування фінансового профілю підприємства. Один із найсучасніших методів, що використовується для визначення фінансового профілю, є результатом стратегічного аналізу. Метод базується на життєвому циклі бізнесу, який є наслідком статистичних спостережень і досліджень, проведених у різних сферах діяльності.

3. Досліджено моделювання фінансового профілю підприємства. Фінансовий профіль демонструє поточний стан компанії та очікуваний перебіг її розвитку. Головна функція фінансового профілю – показувати максимально точні аналітичні дані щодо різних ситуацій, які так чи інакше впливають на подальше ухвалення управлінських рішень.

4. Проаналізовано інструменти фінансового моделювання. Фінансове моделювання полягає у розробці структури фінансової моделі загалом, її окремих частин, соціальної та декомпозиції моделі. Усі описані в цьому пункті принципи фінансового моделювання не є обов'язковими, однак розробник моделі повинен розуміти, які наслідки можуть бути у разі недотримання того чи іншого принципу фінансового моделювання.

5. Охарактеризовано економіко-математичні методи та моделі фінансового аналізу. У загальній структурі методів фінансового аналізу важливе місце займають економіко-математичні методи. Тож в цьому підрозділі розглянуто декілька методів.

6. Досліджено модель Дюпона. Модель Дюпона - метод фінансового аналізу через оцінку ключових факторів, що визначають рентабельність

підприємства. Даний метод був вперше використаний компанією Дюпон на початку 20-го століття і є факторним аналізом, тобто виділенням основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства.

7. Охарактеризовано підприємство ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар». Проведено аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар». Аналіз фінансового стану підприємства розпочато з аналізу балансу, метою якого є поточна, проста, короткострокова оцінка фінансового стану та розвитку підприємства. Аналіз балансу дозволяє оцінити наявність, місцезнаходження та характер джерел формування активів.

У структурі активів компанії ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» велика частка належить основним засобам і грошовим коштам також сума необоротних активів переважає суму оборотних. Це свідчить про формування немобільної структури активів, що сприяє сповільненню оборотності засобів компанії. Динаміка вартості оборотних активів ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»» була позитивною. Основний внесок у формуванні оборотних активів вносять кошти та інша поточна дебіторська заборгованість, далі йде – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

8. Проведено практичне оцінювання за описаною методикою для аналізу ліквідності і платоспроможності й розроблення економічного профілю на прикладі господарської діяльності ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»».

Враховуючи отримані оцінки й підсумовуючи дослідження слід зазначити, що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» у 2018-2020рр. мало певні проблеми з платоспроможністю, а саме із рахунками за поточними зобов'язаннями. Окрім того, баланс підприємства характеризують незадовільним рівнем ліквідності та платоспроможності, через що ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» не в змозі повністю розрахуватись за терміновими розрахунками.

СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: Підруч.: Пер. з англ. К.: Молодь, 2009. —1000 с.
2. Верланов О.Ю. Оцінка фінансового стану підприємств із виробництва машин і устаткування: питання методології та методики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / О.Ю. Верланов; Одес. держ. екон. ун-т. - О., 2008. - 20 с.
3. Вовк В.М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Електронний ресурс] / В.М. Вовк; Терноп. акад. нар. госп-ва. - Т., 2004. - 20 с.
4. Головка І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / І.В. Головка; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 2009. - 20 с.
5. Деєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – К: ЦУЛ, 2007. – 328с.
6. Головка Т.В. Методика аналізу фінансового стану підприємства. – К.: Аудит-Інформ., 1993. – Випуск 1.
7. Афуа, А. (2004). Бізнес-моделі: стратегічний підхід до управління. Нью-Йорк: McGraw Hill/Irwin.
8. Фаренкрог, С., Абрамс, Ф., Гек, В., і Велборн, Д. (2004). Організаційна модель зрілості управління проектами (OPM3®) Отримано 15 липня 2005 р.http://www.pmi.org/prod/groups/public/documents/info/pp_opm3rfpfile.pdf
9. Каплан, Р. С., Нортон, Д. П. (1996). Збалансована система показників: втілення стратегії в дію. Бостон: Harvard Business School Press.
10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид. – К.:

МАУП, 2001. – 152 с.

11. Котик Н. Амортизація: податковий та бухгалтерський облік. – Х.: Фактор, 2001.

12. Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.

13. Аранчій В.І. Фінанси підприємства. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004.- 304с.

14. Бернар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352с.

15. Власова Н.О., Круглова О.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 271с.

16. Кірейцева Г.Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій. - Київ: ЦУЛ, 220. – 268с.

17. Лігоненко Л.О., Гуляєва Л.М. Фінанси підприємства: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2006р - 491с.

18. Любенко Н.М. Фінанси підприємства. Навчальний посібник-К.: Центр учбової літератури, 2009 р. -264 с.

19. Непочатенко О.О Фінанси підприємств. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури 2011р. - 328с.

20. Онисько С.М., Підручник для студентів вищих навчальних закладів освіти. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів «Магнолія», 2006. – 2008. – 367с.

21. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379с.

22. Подерьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. – 4-те вид., прероб. та доп. – К.: КНТЕУ, 2002. – 571 с.,іл.

23.Слав'юк Р.А.Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460с.

24.Філімоненков О.С. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 400с.

25. Лігоненко Л.О. Фінанси підприємства: О.К.Л. – К.:КНТЕУ. - 113с.

26. Міністерство фінансів України .- [Електронний ресурс] Режим доступу::

<http://www.minfin.gov.ua/>

27. Фінансовий портал №1 в Україні . – режим доступу: <http://finance.ua/>
28. Урядовий портал. - режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
29. Савицька Г.В. Аналіз господарську діяльність підприємства. Навч. допомога. - Мінськ: Екоперспектива, 1998.Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002.
30. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
31. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: МАУП, 2003. – 288с.
32. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, А.М. Білик та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
33. Чупіс А.В. Фінансове становище підприємства (оцінка, аналіз, планування). - Суми: Університетська книга, 1999.Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. – К
- 34.Хендрікс, Кевін та ін. «Збалансована система показників: прийняти чи не прийняти?» *Ivey Business Journal Reprints* , листопад-грудень. 2004, стор. 1+. Gale OneFile: Business.[Електронний ресурс] Режим доступу:<https://linkgaleo.m.libraryresources.columbiasouthern.edu/apps/doc/A244026908/ITBC?u=oran95108&sid=ITBC&xid=42762247>
- 35.Збалансована система показників. (nd). Отримано з<https://www.smartdra.com/balanced-scorecard/>
36. Люсьє, Р. Н. та Гендон, Дж. Р. (2019). *Функції управління людськими ресурсами, застосування та розвиток навичок* . Розділ 2. Лос-Анджелес: SAGE
37. Макнайт, Річард і Аллен Заклад. «Система оцінки кадрів: зв'язок людей, стратегії та ефективності. (Книжкові огляди).» *Планування людських ресурсів* , грудень 2001 р., стор. 50+
38. Мельников Г.І. Фінансове моделювання як спосіб оцінки фінансового

стану компанії [Електронний ресурс]/Г.І. Мельников// Известия Іркутської державної економічної академії. 2013. Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-modelirovanie-kak-sposob-otsenki-finansovo-sostoyaniyakompanii/> (дата звернення 9.10.2019).

39. Кузнєцов Н.В. Комплекс фінансових моделей для інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень для підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Кузнєцов // Економічний аналіз: теорія та практика. 2014 <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleks-finansovykh-modeley-lya-informatsionnoy-podderzhki-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-na-predpriyatii/viewer> (дата звернення 9.10.2019).

40. Михайлов А. А. Формування та аналіз фінансової моделі бізнес-проекту [Електронний ресурс] / А. А. Михайлов, Л. А. Горюнова, Л. А. Цветкова // Російське підприємництво. - 2015. Т. 16. № 23. С. 4245-4260.

41. Електронний ресурс]. Режим доступу. <https://www.fastlane.nsf.gov/jsp/homepage/proposals.jsp>

42. Караптан Д. Фінансова стратегія під час кризи: модель у допомогу / Д. Караптан // Журнал ФІНАНСИСТ. 2010. №8. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.cfin.ru/anticrisis/companies/cases/3D.shtml> (дата звернення 9.10.2019).

43. Колочева З. У. Фінансова модель аналізу підприємства. З. У. Колочева, Є. А. Антонова // Молодий учений. 2016. № 26 (130). С. 318-319.

44. Гаврилова Т.А. Основи знань інтелектуальних систем/Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевський. - СПб.: Пітер, 2001. - 384 с.

45. Єлісеєва О.К., Решетняк Т.В. Класифікація фінансового стану на основі методів багатомірного статистичного аналізу // Економіка промисловості. - 2006. - № 4 (35). - С. 89-94

46. Карлін Т.Р., Макміллан А.Р. Аналіз фінансових звітів (на основі GAAP): Підручник/Пер. з англ. - М.: ІНФРА-М, 2000. - 448с.

47. Ковалевський С.В. Нові нейроподібні елементи та мережі/С.В. Ковалевський, В.Б. Гітіс. - Краматорськ: ДДМА, 2004. - 88 с.

48. Кількісні методи фінансового аналізу. Пров. з англ. / За ред. С.Дж. Брауна та М.П. Крицмен. - М.: ІНФРА-М, 1996. - 428 с [The FAST Standard Practical, structured design rules for financial modelling standard.org/](http://www.the-fast-standard-practical.com)

49. Болюх, М. А. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств : підручник / М. А. Болюх, В. І. Іващенко. – К. : Національний економічний університет. 1998. – С. 120–126.

50. Грабовецький, Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – С. 203–216.

51. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посібник / [Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін.] ; [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – С. 259–260.

52. Носова, А. Є. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства / А. Є. Носова // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2012. – № 2 (62). – С. 58–64.

53. Серединська, В. М. Економічний аналіз : навч. посіб. / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – С. 482.

54. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – [4-те видання, стереотипне]. – Львів : Новий Світ – 2000, 2006. – С. 226.

55. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5782862/page:6/>

56. Фінансова звітність моршинська 2018: [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.morshynska.ua/static/official/Konsol%D1%96dovana-f%D1%96nansova-zv%D1%96tn%D1%96st-za-2018-r%D1%96k-razom-z%D1%96zv%D1%96tom-nezalezhnogo-auditora.pdf>

57. Фінансова звітність моршинська 2019 [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.morshynska.ua/uploads/8d/67/cea2c466ef971c5c7cd1afb1f3558ea.pdf>

58. Фінансова звітність моршинська 2020 [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.morshynska.ua/uploads/7f/12/da3ba2e05222a0e9150adaee74ff729fb7706b1f.pdf>

59. [Електронний ресурс] Режим доступу: https://pidru4niki.com/88235/menedhment/analiz_likvidnosti_balansu

ДОДАТКИ

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.**

Актив	Код рядка	На 31.12.2017 р.	На 31.12.2018 р.
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	74 637	14 170
первісна вартість	1001	86 460	18 291
накопичена амортизація	1002	(11 823)	(4 121)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	16 408	15 848
Основні засоби	1010	311 596	301 292
первісна вартість	1011	592 275	635 804
знос	1012	(280 679)	(334 512)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	500
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	12 223
Гудвіл при консолідації	1055	-	-
Інші необоротні активи	1090	924	852
Усього за розділом I	1095	403 565	344 885
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	90 301	127 659
Виробничі запаси	1101	84 235	117 055
Готова продукція	1103	4 194	7 888
Товари	1104	1 871	2 716
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	157
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7 387	3 697
з бюджетом	1135	3 097	1 242
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	726
із внутрішніх розрахунків	1145	47 420	7 902
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	231	276
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	13 449	34 575
Готівка	1166	1	-
Рахунки в банках	1167	8 263	22 555
Витрати майбутніх періодів	1170	11 775	12 721
Інші оборотні активи	1190	1 460	2 740
Усього за розділом II	1195	175 120	190 969
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	578 685	535 854

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) (продовження)

Пасив	Код рядка	На 31.12.2017 р.	На 31.12.2018 р.
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 800	8 800
Капітал у дооцінках	1405	52 634	814
Додатковий капітал	1410	654	654
Резервний капітал	1415	1 320	1 320
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	334 392	393 690
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	397 800	405 278
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	549	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	9 381	10 745
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	9 930	10 745
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	74 313	31 525
розрахунками з бюджетом	1620	6 050	8 934
у тому числі з податку на прибуток	1621	127	38
розрахунками зі страхування	1625	603	664
розрахунками з оплати праці	1630	2 354	2 494
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	105	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	70 834	51 998
Поточні забезпечення	1660	14 948	22 869
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 748	1 347
Усього за розділом III	1695	170 955	119 831
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	578 685	535 854

Генеральний директор
ПрАТ «МЗМВ «Оскар»

Головний бухгалтер
ПрАТ «МЗМВ «Оскар»



Баган Ю.М.

Макота Л.Б.

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 215 815	849 421
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 076 274)	(776 924)
Валовий:			
прибуток	2090	139 541	72 497
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	20 665	13 311
Адміністративні витрати	2130	(35 609)	(24 199)
Витрати на збут	2150	(22 915)	(14 070)
Інші операційні витрати	2180	(22 613)	(13 164)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	79 069	34 375
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	66	-
Інші доходи	2240	112	281
Фінансові витрати	2250	-	(326)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(418)	(24)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	78 829	34 306
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(14 694)	(6522)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	64 135	27 784
збиток	2355	-	-

Консолідований Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (продовження)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	64 135	27 784

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	951 225	670 762
Витрати на оплату праці	2505	62 277	36 364
Відрахування на соціальні заходи	2510	12 686	6 944
Амортизація	2515	57 223	61 520
Інші операційні витрати	2520	61 516	44 513
Разом	2550	1 144 927	820 103

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	880 000	880 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	880 000	880 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	72,88181	31,57273
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	72,88181	31,57273
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Генеральний директор
ПрАТ «МЗМВ «Оскар»

Головний бухгалтер
ПрАТ «МЗМВ «Оскар»



Баган Ю.М.

Макота Л.Б.

Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»
Окремий баланс (звіт про фінансовий стан)

Підприємство: Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР» Територія: Львівська Організаційно-правова форма господарювання: Акціонерне товариство Вид економічної діяльності: Виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки. Середня кількість працівників: 520 Адреса, телефон: вул. Геологія, буд. 12А, м. Моршин, Львівська обл., 82482 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	За ЄДРПОУ	2019	12	31
	За КОАТУУ	22415322		
	За КОПФГ	4610700000		
	За КВЕД	230		
	11.07			
	v			

Окремий баланс (звіт про фінансовий стан)

(Форма № 1)
 На 31.12.2019

Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Інші при-мітки	Код рядка	1 січня 2018 р.	31 грудня 2018 р.	31 грудня 2019 р.
1		2		3	4
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи		1000	4,236	12,634	16,866
первісна вартість		1001	7,756	16,499	23,186
накопичена амортизація		1002	3,520	3,865	6,320
Незавершене будівництво	8	1005	17,403	15,852	227,926
Основні засоби	8	1010	309,637	298,237	320,207
первісна вартість		1011	587,666	630,070	695,876
знос		1012	278,029	331,833	375,669
Інвестиційна нерухомість		1015	-	-	-
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	79	579	579
Інші фінансові інвестиції		1035	-	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	924	852	-
Відстрочені податкові активи	23	1045	13,538	13,960	11,623
Інші необоротні активи		1090	-	-	-
Усього за розділом I		1095	345,817	342,114	577,201
II. Оборотні активи					
Запаси	9	1100	82,675	118,583	106,669
Виробничі запаси		1101	76,611	108,000	100,561
Незавершене виробництво		1102	-	-	-
Готова продукція		1103	4,193	7,867	5,166
Товари		1104	1,871	2,716	942
Поточні біологічні активи		1110	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги		1125	-	157	1,254
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	10	1130	16,698	15,736	23,374
з бюджетом		1135	9,246	15,471	38,654
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	726	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	-	-	3
Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	10	1145	47,433	7,902	86,629
Інша поточна дебіторська заборгованість	10	1155	79	226	916
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	11	1165	8,264	22,553	49,053
Готівка	11	1166	1	-	-
Рахунки в банках		1167	8,263	22,553	49,053
Витрати майбутніх періодів		1170	-	-	-
Інші оборотні активи		1190	-	-	-
Усього за розділом II		1195	164,395	180,628	306,552
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	-	-	-
Баланс		1300	510,212	522,742	883,753

Примітки на сторінках 12 - 41 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності.

Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»
Окремий баланс (звіт про фінансовий стан)

ПАСИВ	Інші при- мітки	Код рядка	1 січня 2018 р.	31 грудня 2018 р.	31 грудня 2019 р.
1		2	3	4	5
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	1400	8,800	8,800	8,800
Капітал у дооцінках		1405	-	-	-
Додатковий капітал		1410	654	654	654
Резервний капітал		1415	1,320	1,320	1,320
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	328,270	392,532	625,365
Неоплачений капітал		1425	-	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-	-
Усього за розділом I		1495	339,044	403,306	636,139
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-	-
Довгострокові кредити банків	16	1510	-	-	104,955
Інші довгострокові зобов'язання	16	1515	730	230	2,724
Довгострокові забезпечення		1520	-	-	-
Цільове фінансування		1525	-	-	-
Благодійна допомога		1526	-	-	-
Усього за розділом II		1595	730	230	107,679
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків		1600	-	-	-
Векселі видані		1605	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	13	1610	570	488	12,665
товари, роботи, послуги та основні засоби	13	1615	74,257	31,487	56,480
розрахунками з бюджетом	14	1620	6,019	8,837	21,484
у тому числі з податку на прибуток		1621	119	-	9,746
розрахунками зі страхування	14	1625	603	661	804
розрахунками з оплати праці	13	1630	2,353	2,641	3,076
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	13	1635	102	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками		1640	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	13	1645	69,286	52,181	3,686
Поточні забезпечення	15	1660	17,236	22,869	41,717
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-	-
Інші поточні зобов'язання		1690	12	42	23
Усього за розділом III		1695	170,438	119,206	139,935
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття					
		1700	-	-	-
Баланс		1900	510,212	522,742	883,753

Підписано керівництвом Компанії 28 травня 2020 року.

Генеральний директор
Головний бухгалтер

Баган Ю. М.
Макога Л. Б.



Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»
Окремий звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)

Підприємство: Приватне акціонерне товариство
 «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»

Дата (рік, місяць, число)
 За ЄДРПОУ

Коди		
2019	12	31
22415322		

Окремий звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17	2000	1,530,017	1,215,856
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	18	2050	(1,164,355)	(1,077,315)
Валовий:				
прибуток		2090	365,662	138,541
збиток		2095	-	-
Інші операційні доходи	22	2120	30,094	20,714
Адміністративні витрати	20	2130	(38,219)	(35,473)
Витрати на збут	19	2150	(34,392)	(24,366)
Інші операційні витрати	21	2180	(36,186)	(18,027)
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток		2190	286,959	81,389
збиток		2195	-	-
Дохід від участі в капіталі		2200	-	-
Інші фінансові доходи		2220	72	66
Інші доходи		2240	407	62
Фінансові витрати		2250	(324)	(1,742)
Втрати від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати		2270	(2,784)	(944)
Фінансовий результат до оподаткування:				
прибуток		2290	284,330	78,831
збиток		2295	-	-
Витрати з податку на прибуток	23	2300	(51,497)	(14,569)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
Чистий фінансовий результат:				
прибуток		2350	232,833	64,262
збиток		2355	-	-

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	232,833	64,262

Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»
Окремий звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)

III. Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	994,166	951,124
Витрати на оплату праці	2505	76,134	61,887
Відрахування на соціальні заходи	2510	16,276	12,603
Амортизація	2515	52,333	56,956
Інші операційні витрати	2520	84,366	61,534
Разом	2550	1,223,275	1,144,104

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	880000	880000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	880000	880000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн	2610	264.58	73.03
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн	2615	264.58	73.03
Дивіденди на одну просту акцію, грн	2650	-	-

Генеральний директор Баган Ю. М. _____
 Головний бухгалтер Макога Л. Б. _____



Приватне акціонерне товариство «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»
Окремий звіт про власний капітал

Підприємство: Приватне акціонерне товариство
 «Моршинський завод мінеральних вод «ОСКАР»

Дата (рік, місяць, число)
 За ЄДРПОУ

Коди		
2019	12	31
22415322		

Окремий звіт про власний капітал
за 2019 рік

Форма № 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Інші при-мітки	Код рядка	Зареєст-рований (пайовий) капітал	Капітал у дооцін-ках	Додат-ковий капітал	Резерв-ний капітал	Нерозпо-ділений прибуток (непокр-итий збиток)	Неопла-чений капітал	Вилу-чений капітал	Всього
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року		4095	8,800	-	654	1,320	392,532	-	-	403,306
Чистий прибуток (збиток) за звітний період		4100	-	-	-	-	232,833	-	-	232,833
Інший сукупний дохід за звітний період		4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)		4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу		4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу		4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:										
Внески до капіталу		4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу		4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)		4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)		4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)		4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі		4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі		4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі		4295	-	-	-	-	232,833	-	-	232,833
Залишок на кінець року		4300	8,800	-	654	1,320	625,365	-	-	636,139

Генеральний директор Баган Ю. М.

Головний бухгалтер Макота П. Б.



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР»
Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Підприємство: ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР» Територія: Львівська Організаційно-правова форма господарювання: Акціонерне товариство Вид економічної діяльності: Виробництво безалкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки. Середня кількість працівників: 585 Адреса, телефон: вул. Геологів, буд. 12А, м. Моршин, Львівська обл., 82482 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	За ЄДРПОУ	2020	12	31
	За КОАТУУ	22415322		
	За КОПФГ	4610700000		
	За КВЕД	230		
		11.07		
		v		

**Консолідований звіт про фінансовий стан
 на 31 грудня 2020 року**

(Форма № 1-к) Код за ДКУД 1801007

АКТИВ	Інші примітки	Код рядка	1 січня 2019 р. (перераховано*)	31 грудня 2019 р. (перераховано*)	31 грудня 2020 р.
1		2	3	4	5
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	7	1000	12,650	16,877	12,454
первісна вартість		1001	18,291	24,979	25,249
накопичена амортизація		1002	5,641	8,102	12,795
Незавершене будівництво	8	1005	15,852	227,926	387,381
Основні засоби	8	1010	299,494	319,961	684,213
первісна вартість		1011	634,695	699,015	1,116,477
знос		1012	335,201	379,054	432,264
Інвестиційна нерухомість		1015	–	–	–
Довгострокові біологічні активи		1020	–	–	–
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	–	–	–
Інші фінансові інвестиції		1035	500	500	10
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	852	–	–
Відстрочені податкові активи	26	1045	13,960	11,623	10,919
Гудвіл при консолідації		1055	–	–	–
Інші необоротні активи		1090	33,470	35,785	33,442
Усього за розділом I		1095	376,778	612,672	1,128,419
II. Оборотні активи					
Запаси	10	1100	85,113	70,886	119,816
Виробничі запаси		1101	74,530	64,778	111,977
Незавершене виробництво		1102	–	–	–
Готова продукція		1103	7,867	5,166	7,618
Товари		1104	2,716	942	221
Поточні біологічні активи		1110	–	–	–
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги		1125	8,059	87,880	9,868
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	11	1130	15,788	23,404	23,556
з бюджетом		1135	13,248	32,260	14,474
у тому числі з податку на прибуток		1136	726	–	714
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	–	3	2
Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками		1145	–	–	–
Інша поточна дебіторська заборгованість	11	1155	226	916	1,549
Поточні фінансові інвестиції		1160	–	–	–
Грошові кошти та їх еквіваленти	13	1165	22,555	49,055	206,721
Готівка		1166	–	–	–
Рахунки в банках		1167	22,555	49,055	206,721
Витрати майбутніх періодів		1170	–	–	–
Інші оборотні активи		1190	–	–	–
Усього за розділом II		1195	144,989	264,404	375,986
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	–	–	–
Баланс		1300	521,767	877,076	1,504,405

Примітки на сторінках 9-36 є невід'ємною частиною цієї консолідованої фінансової звітності.

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР»
Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

ПАСИВ	Інші примітки	Код рядка	1 січня 2019 р. (перераховано*)	31 грудня 2019 р. (перераховано*)	31 грудня 2020 р.
1		2	3	4	5
I. Власний капітал					
Зареєстрований (лайвовий) капітал	14	1400	8,800	8,800	8,800
Капітал у дооцінках		1405	–	–	–
Додатковий капітал		1410	654	654	654
Резервний капітал		1415	1,320	1,320	1,320
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	384,775	616,816	774,071
Неоплачений капітал		1425	–	–	–
Вилучений капітал		1430	–	–	–
Усього за розділом I		1495	395,549	627,590	784,845
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	–	–	–
Довгострокові кредити банків	18	1510	–	104,955	269,080
Інші довгострокові зобов'язання	16	1515	7,382	2,724	4,000
Довгострокові забезпечення		1520	–	–	–
Цільове фінансування		1525	–	–	–
Благодійна допомога		1526	–	–	–
Усього за розділом II		1595	7,382	107,679	273,080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків		1600	–	–	–
Векселі видані		1605	–	–	–
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	15	1610	2,292	20,952	53,706
товари, роботи, послуги	15	1615	85,073	72,703	163,623
розрахунками з бюджетом	16	1620	8,934	21,674	10,068
у тому числі з податку на прибуток		1621	38	9,841	151
розрахунками зі страхування	16	1625	665	807	1,267
розрахунками з оплати праці	15	1630	2,655	3,091	4,480
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	15	1635	–	–	194,471
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками		1640	–	–	–
Поточна кредиторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	15	1645	–	–	–
Поточні забезпечення	17	1660	10,163	13,688	10,150
Доходи майбутніх періодів		1665	–	–	–
Інші поточні зобов'язання		1690	9,054	8,892	8,715
Усього за розділом III		1695	118,836	141,807	446,480
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		1700	–	–	–
Баланс		1900	521,767	877,076	1,504,405

* Деякі наведені суми не відповідають консолідованій фінансовій звітності за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року, і відображають внесені коригування, див. Примітку 6.

Підписано керівництвом Групи 1 лютого 2022 року.

Генеральний директор

Баган Ю.М.

Головний бухгалтер

Макота Л.Б.



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР»
Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Підприємство: ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР»	Дата (рік, місяць, число) За ЄДРПОУ	Коди		
		2020	12	31
		22415322		

**Консолідований звіт про сукупний дохід
за 2020 рік**

Форма № 2-к Код за ДКУД 1801008

I. Фінансові результати

Стаття 1	Інші при- мітки	Код рядка 2	За звітний період 3	За аналогічний період попереднього року (перераховано) 4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19	2000	1,366,502	1,530,015
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	20	2050	(1,046,379)	(1,162,931)
Валовий:				
прибуток		2090	320,123	367,084
збиток		2095	–	–
Інші операційні доходи	24	2120	16,570	7,838
Адміністративні витрати	22	2130	(44,228)	(40,380)
Витрати на збут	21	2150	(39,543)	(34,191)
Інші операційні витрати	23	2180	(1,387)	(13,959)
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток		2190	251,535	286,392
збиток		2195	–	–
Дохід від участі в капіталі		2200	–	–
Інші фінансові доходи		2220	66	72
Інші доходи		2240	–	–
Фінансові витрати		2250	(8,277)	(455)
Втрати від участі в капіталі		2255	–	–
Інші витрати		2270	(52,848)	(2,377)
Фінансовий результат до оподаткування:				
прибуток		2290	190,476	283,632
збиток		2295	–	–
Витрати (дохід) з податку на прибуток	26	2300	(33,221)	(51,591)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	–	–
Чистий фінансовий результат:				
прибуток		2350	157,255	232,041
збиток		2355	–	–

II. Сукупний дохід

Стаття 1	Код рядка 2	За звітний період 3	За аналогічний період попереднього року (перераховано*) 4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	–	–
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	–	–
Накопичені курсові різниці	2410	–	–
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	–	–
Інший сукупний дохід	2445	–	–
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	–	–
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	–	–
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	–	–
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	157,255	232,041

Примітки на сторінках 9-36 є невід'ємною частиною цієї консолідованої фінансової звітності.

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОРШИНСЬКИЙ ЗАВОД МІНЕРАЛЬНИХ ВОД «ОСКАР»
Консолідована фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (перераховано*)
Чистий прибуток (збиток), що належить: власникам материнської компанії	2470	–	–
неконтрольованій частці	2475	–	–
Сукупний дохід, що належить: власникам материнської компанії	2480	–	–
неконтрольованій частці	2485	–	–

III. Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (перераховано*)
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	834,647	992,767
Витрати на оплату праці	2505	109,964	76,657
Відрахування на соціальні заходи	2510	23,571	16,385
Амортизація	2515	85,131	52,362
Інші операційні витрати	2520	84,196	85,498
Разом	2550	1,137,509	1,223,669

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	–	–
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	–	–
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн	2610	–	–
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн	2615	–	–
Дивіденди на одну просту акцію, грн	2650	–	–

* Деякі наведені суми не відповідають консолідованій фінансовій звітності за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року, і відображають внесені коригування, див. Примітку 6.

Підписано керівництвом Групи 1 лютого 2022 року.

Генеральний директор

Баган Ю.М.

Головний бухгалтер

Макота Л.Б.

