

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Факультет обліку, фінансів та підприємницької діяльності

Присвячується
130-річчю НУХТ

Всеукраїнська
науково-практична
конференція

**«Актуальні проблеми
економічного та соціального
розвитку підприємств
харчової промисловості»**

24 — 25 квітня 2014 рік

КИЇВ НУХТ 2014

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАЛЕЖНО ВІД ЕТАПІВ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Н.І. Жужукіна, канд. екон. наук, доцент

Національний університет харчових технологій

Існує багато підходів до прогнозування фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства. У зарубіжній практиці для оцінки вірогідності банкрутства підприємства використовуються дискримінантні факторні моделі Альтмана; Ліса; чотири факторна модель британських учених Таффлера і Тішоу; Спрінгейта та інші. Найпоширеніші дві моделі — Альтмана та Спрінгейта [1]. Але всі ці моделі недостатньо адаптовані до сучасної вітчизняної інформаційної бази.

Встановити факт наявності деструктивних зрушень можливо на підставі проведення традиційного аналізу фінансового стану підприємства, який найчастіше використовується для оперативного антикризового

моніторингу. Методика аналізу фінансового стану підприємства достатньо розроблена згідно з положенням Міністерства фінансів України, і має визначені загальні підходи, показники рівня фінансового стану та їх нормативне значення [2, 3].

Якщо підприємство є прибутковим (коефіцієнт рентабельності діяльності більший від 0,01) або показники (коефіцієнти) його фінансового стану ліквідності, платоспроможності, ділової активності відповідають нормативним вимогам, фінансовий стан підприємства визнається задовільним. Якщо коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства має низькі значення (дорівнює або менший від 0,01) або за останній період підприємство отримало чистий збиток, але показники ліквідності, платоспроможності відповідають нормативним вимогам, то фінансовий стан підприємства визначається задовільним, однак рекомендується звернути особливу увагу на майновий стан підприємства. Якщо підприємство є збитковим протягом періоду, який аналізується, більшість показників фінансового стану підприємства не відповідають нормативним вимогам, існує тенденція до їх погіршення, то фінансовий стан підприємства визначається незадовільним і робиться висновок про доцільність реструктуризації зазначеного підприємства. До вищезазначеного вважаємо доцільним додати, що залежно від того, на якому етапі життєвого циклу конкурентної переваги (ЖУКПП) знаходиться підприємство, більшу увагу необхідно приділяти тим чи іншим групам показників його фінансового стану.

Так, на етапі зародження підприємства особливу увагу необхідно приділяти показникам ліквідності та фінансової стійкості. На даному етапі підприємство може ще не працювати на повну потужність, тому робити будь-які висновки за показниками рентабельності чи обіговості ще рано. На етапі зародження важливо, щоб підприємство мало гарні показники ліквідності та фінансової стійкості; необхідно домогтися їх стабільності. Якщо вони не стабілізувались на попередньому етапі, це свідчить, що підприємство не досягло необхідного ступеня конкурентної переваги та стоїть на межі банкрутства. На етапі прискорення важливим стає спостереження за показниками обіговості. Чим вищі показники обіговості, тим кращі справи у підприємства. Показники обіговості на етапі прискорення росту ЖЦКПП повинні постійно зростати. Зменшення одного з показників обіговості повинно ретельно аналізуватися з метою прийняття відповідних заходів. Мета аналізу коефіцієнтів обіговості на етапі прискорення росту полягає в досягненні стабільних показників обіговості.

При уповільненні росту конкурентних переваг до аналізу показників обіговості додається ретельний аналіз показників рентабельності продаж. На даному етапі важливо щоб до стабільних показників обіговості додалися ще і стабільні показники рентабельності продажу. На попередніх етапах рентабельність могла бути не дуже високою тому, що виробництво ще тільки налагоджувалось, але якщо підприємство досягло етапу росту конкурентних переваг, це засвідчує, що були подолані достатньо великі перешкоди, підприємство вийшло на стабільний рівень роботи і зараз йому потрібно закріпити ці досягнення. Одним з показників стабільного успіху є стабілізація показника рентабельності продажу.

При досягненні зрілості конкурентних переваг додається ще один показник, що потребує особливої уваги. Це показники рентабельності капіталу. Маючи стабільні показники рентабельності продажу, необхідно домагатися стабільно високого рівня показника рентабельності капіталу. На етапі зрілості важливо відслідковувати інвестиційну діяльність підприємства, що і дозволяє аналіз показника рентабельності капіталу.

На етапі спаду виникає дестабілізація всіх показників економічної та ділової активності. Необхідно слідкувати за усіма показниками, але не всі з них можуть сигналізувати про ускладнення однаковою мірою. Найбільш суттєвими показниками є показники ліквідності та рентабельності. На підставі аналізу показників різних видів рентабельності можна зробити висновок про можливість чи неможливість продовження діяльності підприємства в обраному напрямку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Мейер*, Маршал. В. Оценка эффективности бизнеса / Пер. с англ. Корсунский А.О. — М.: «Вершина». — 2004. — 272 с.

2. *Методичні* рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства і ознак дій з приховання банкрутства або доведення до банкрутства, затвердженні Наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001 р. № 10.

3. *Методичні* рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків, затверджені постановою Правління НБУ від 19.10.2009 р. № 395.