

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту(декан факультету)

Завідувач кафедри

О.О. Шермет

Л.В. Шірінян

«__» _____ 20__ р.

«__» _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування

на тему: **Платоспроможність підприємства та формування системи її
забезпечення**

Виконала: здобувачка 2 курсу, 4М групи Давиденко Світлана Володимирівна

Керівник Чернелевська Олена Леонідівна

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент Михайленко О. В.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2021 р.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Чернелевська О. Л.		
II	Чернелевська О. Л.		
III	Чернелевська О. Л.		

7. Дата видачі завдання 19 жовтня 2020 року**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	15.10.2020	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	09.11.2020	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	30.11.2020	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	21.12.2020	
5	Оформлення готової роботи на попередній захист	24.12.2020	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	22.01.2021	
7	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	03.02.2021	

Здобувач

_____ Давиденко С.В.
 (підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ Чернелевська О. Л.
 (підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Давиденко С. В. «Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2021.

Кваліфікаційна робота присвячена встановленню особливостей забезпечення системи платоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах з метою визначення можливих шляхів удосконалення заходів управління платоспроможністю підприємства та формування ефективної системи її забезпечення.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаної літератури і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі розкрито сутність поняття «платоспроможності підприємств», сформовано інформаційно-методологічні засади аналізу платоспроможності та ліквідності; досліджено існуючі моделі управління ліквідністю і платоспроможністю.

Другий розділ присвячено аналізу фінансового стану ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» та проведенню оцінки чинної системи управління платоспроможністю на підприємстві.

У третьому розділі розглянуто загальні підходи до підвищення ефективної діяльності підприємства в сучасних умовах та обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення системи управління платоспроможністю на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, фінансовий аналіз, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність.

SUMMARY

Davydenko S. V. «Solvency of the enterprise and the formation of its support system»

Thesis for the master's degree in specialty 072 - Finance, Banking and Insurance. National University of Food Technologies, Kyiv, 2021.

Thesis is devoted to the establishment of the peculiarities of ensuring the solvency of the enterprise in modern economic conditions in order to identify possible ways to improve measures to manage the solvency of the enterprise and the formation of an effective system of its provision.

The work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of references and appendices.

The introduction substantiates the relevance of the topic and formulates the objectives of the study.

The first section reveals the essence of the concept of "solvency of enterprises", formed information and methodological principles of analysis of solvency and liquidity; the existing models of liquidity and solvency management are investigated.

The second section is devoted to the analysis of the financial condition of UKRMEDEXPERT LLC and the assessment of the current solvency management system at the enterprise.

The third section discusses the general approaches to improving the efficiency of the enterprise in modern conditions and substantiates the recommendations for improving the solvency management system at LLC "UKRMEDEXPERT".

Key words: *solvency, liquidity, financial analysis, financial stability, business activity, profitability.*

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність платоспроможності підприємства: основні ознаки та чинники впливу.....	7
1.2. Інформаційне забезпечення аналізу платоспроможності та ліквідності.....	16
1.3. Модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.....	21
Висновки до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»	36
2.1. Фінансово-господарська характеристика діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».....	36
2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».....	43
2.3. Оцінка управління платоспроможністю ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».....	54
Висновки до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	62
3.1. Способи підвищення ефективної діяльності підприємства.....	62
3.2. Алгоритм реалізації управлінських рішень щодо удосконалення платоспроможності підприємства.....	64
3.3. Обґрунтування пропозицій з покращення управління платоспроможністю підприємства.....	74
Висновки до розділу 3.....	88
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	93
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

Актуальність теми. Важливим критерієм визначення перспектив розвитку конкретного підприємства виступає характеристика його платоспроможності, що є інтегральним показником, який де-факто відображає поточний «стан фінансового здоров'я» суб'єкта підприємницької діяльності і дозволяє певною мірою спрогнозувати/спланувати його ефективність на майбутній період. Цією характеристикою оперує як менеджмент певного підприємства, так і беруть її до уваги потенційні партнери та контрагенти цього підприємства. Отже, система забезпечення платоспроможності підприємства набуває визначального значення у забезпеченні його життєдіяльності і функціональної спроможності.

На треку усталеного розвитку ринкового середовища, яке може бути визначено монотонною функцією, платоспроможність підприємства зазвичай оцінюється у лінійний спосіб – до уваги беруться його фінансові ресурси, боргові зобов'язання, можливість залучення сторонніх/кредитних ресурсів та своєчасність їх обслуговування. За таких умов система забезпечення платоспроможності підприємства здебільшого ґрунтується на аналітичних методах, які з прийнятною точністю дозволяють визначати також лінійність розвитку стану суб'єкта (методи проєкції, екстраполяції, подібності, інтерполяції та інші).

Утім різки зміни ринкового середовища, які в умовах зростання невизначеності детермінують нелінійність господарських зав'язків, актуалізують необхідність поглиблення існуючих знань щодо визначення платоспроможності підприємства та, що найбільш нагально, системи її забезпечення як функції виживання підприємства у кризових умовах.

Підтвердження цьому ми знаходимо в зростанні кількості досліджень за проблематикою платоспроможності підприємств і системи її забезпечення

саме в періоди розгортання економічних потрясінь та подолання кризових явищ.

Проблеми платоспроможності підприємства досліджувалися як іноземними, так і вітчизняними науковцями. Зокрема варто виділити праці таких західних економістів як Й. Ворст, Л. Берстайн, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Дж. Депалленс, Дж. Джоборд, Дж. М. Кейнс, Л. Клейн, Р. Найт, Д. Нортон, П. Ревентлоу, М. Фрідман та інші.

Значний внесок у дослідження проблеми був зроблений російськими науковцями – М. Абрютіною, М. Болюх, А. Грачовим, В. Ковальовим, М. Крейніною, Е. Уткіним та А. Шереметом. Важливе теоретичне та практичне значення мають роботи й українських вчених: В. Мельник, Є. Мних, О. Наконечної, Г. Старостенко, Ю. Цал-Цалко. Проте, не зважаючи на велику кількість робіт і багаторічні дослідження теми, автори так і не дійшли до єдиної прийнятної думки щодо проблеми платоспроможності.

Утім стрімкі зміни у характері підприємницької діяльності (поява нових фінансових інструментів, розрахункових он-лайн платформ, новації в національних системах оподаткування тощо) диктують необхідність подальшого розширення теоретичних знань і практичних рекомендацій у цій сфері. Це визначає актуальність теми магістерської роботи.

Метою дослідження є встановлення особливостей забезпечення системи платоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах та напрацювання рекомендацій щодо удосконалення заходів управління платоспроможністю підприємства та формування системи її забезпечення.

Відповідно до мети дослідження визначено такі **завдання**:

- уточнити поняття «платоспроможності підприємств», розкрити сутність термінів «ліквідності» та «платоспроможності»;
- сформулювати інформаційно-методологічні засади аналізу платоспроможності та ліквідності;
- дослідити існуючі моделі управління ліквідністю і платоспроможністю;

- надати фінансово-господарську характеристику діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»;
- провести аналіз фінансового стану ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»;
- провести оцінку чинної системи управління платоспроможністю на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»;
- розглянути загальні підходи до підвищення ефективної діяльності підприємства;
- визначити алгоритми управлінських рішень щодо удосконалення платоспроможності підприємства;
- розробити обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення системи управління платоспроможністю на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» в сучасних економічних умовах.

Об'єкт дослідження: платоспроможність підприємства.

Предмет дослідження: особливості забезпечення платоспроможності українських підприємств в сучасних економічних умовах.

Методи дослідження. В роботі використовувались критичний аналіз літературних джерел для визначення понятійних рамок ключових термінів, які використовуються для розкриття сутності платоспроможності, системний аналіз в контексті визначення економічних трансформацій на сучасному етапі, метод проєкції та аналогій під час дослідження особливостей системи управління платоспроможністю та вибудовування системи її забезпечення в сучасних умовах, трендовий аналіз, горизонтальний та вертикальний аналіз звітності підприємств з метою визначення фінансового стану підприємства та потенційних резервів для його розвитку, порівняльний аналіз, факторний аналіз, кореляційний аналіз, а також загальнонаукові методи аналізу і синтезу, абстракції і узагальнень під час опрацювання обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення заходів з управління платоспроможністю конкретного підприємства.

Інформаційною базою виконання магістерської дипломної роботи є наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, монографії,

спеціальна економічна література з дослідження управління платоспроможністю підприємства, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій, дані бухгалтерського обліку, фінансової та статистичної звітності підприємства ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», інформація з мережі Інтернет.

Практична цінність результатів дослідження полягає у можливості їх застосування у практиці діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» задля удосконалення заходів з управління платоспроможністю та системою її забезпечення, а також в діяльності інших підприємств.

Крім того, результати дослідження можуть бути використані для продовження теоретичної розробки проблематики трансформації засад управління платоспроможністю та вибудовування гнучкої і ефективної системи її забезпечення в умовах стрімкого впровадження у суспільстві технологічних і законодавчих новацій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність платоспроможності підприємства: основні ознаки та чинники впливу

Розгортання негативних явищ в світовій і національній економіці, спричинених зокрема впливом запроваджених в рамках боротьби з поширенням пандемії захворюваності на COVID-19 обмежень, чітко виявило вразливість вітчизняних підприємств до таких чинників, як стрімке зростання рівня неплатежів і кредиторської заборгованості, зниження обіговості дебіторської заборгованості. У поєднанні з відсутністю гнучких і своєчасних підходів держави до адаптації податкового законодавства до нових кризових реалій у господарюванні це все призводить до подальшого погіршення ситуації із нестачею у підприємців фінансових ресурсів і, відповідно, фінансової стійкості підприємств.

На цей час не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «платоспроможності підприємства». Утім розкриття сутності та методів оцінки даного показника є актуальними з точки зору дослідження шляхів розв'язання проблеми низької платоспроможності вітчизняних підприємств.

В економічній літературі досить часто ототожнюються поняття ліквідності та платоспроможності підприємства. Ліквідність передбачає наявність активів, за допомогою яких підприємство зможе погасити свої борги та розрахуватися за фінансовими зобов'язаннями навіть з порушенням термінів погашення, що передбачені контрактами. Ліквідними активами виступають ті статті активів, які можливо швидко реалізувати, перетворити на готівкові або безготівкові кошти, а також усі види грошових коштів й короткострокові фінансові інвестиції (цінні папери), залишки готової

продукції, незавершене виробництво, дебіторська заборгованість (не безнадійна), готівкові кошти у касах.

У свою чергу, платоспроможність надає безпосередньо позитивний вплив на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Отже, платоспроможність як складова частина господарської діяльності направлена на забезпечення планомірного надходження і витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу і найбільш ефективного його використання [4, с. 265].

На мікроекономічному рівні під платоспроможністю підприємств розуміють здатність юридичної особи або фізичної особи-підприємця здійснювати необхідні платежі. Ці платежі можуть здійснюватися з власних або залучених коштів для задоволення потреб усіх можливих контрагентів, включаючи обов'язки перед працівниками, а також потреби держави. Таке тлумачення терміну означає необхідність здійснення розрахунків як усередині підприємства, так і за його межами.

На сьогодні існує багато визначень платоспроможності підприємства. Більшість вчених пов'язує це поняття зі здатністю розплачуватись за чинними зобов'язаннями.

Так, М. Бердар під платоспроможністю розуміє здатність виконувати власні зобов'язання [1, с. 274].

М. Крейніна вважає, що платоспроможність – це наявність у підприємства фінансових можливостей для регулярного та своєчасного погашення боргових зобов'язань [2, с. 32].

В. Іващенко та М. Болюх трактують платоспроможність у якості показника фінансової стійкості підприємства [3, с. 87]. Ототожнюють фінансову стійкість із платоспроможністю й інші вчені, як то І. Зятковський [4, с. 265] та І. Макарчук [5, с. 121].

А. Мазаракі, Л. Лігоненко та Н. Ушакова надають ширше визначення платоспроможності, згідно з яким ця категорія визначається відповідністю

витрат і доходів підприємства, яка забезпечує можливість постійного або періодичного фінансування, функціонування та виконання взятих зобов'язань [6, 7].

На нашу думку, одне з найбільш точних визначень платоспроможності дає О. Непочатенко, розуміючи під цим можливість суб'єкта наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити чинні строкові зобов'язання [8, с. 365].

Згідно з думкою більшості авторів, платоспроможність підприємства означає наявність у нього коштів або їх еквівалентів, які будуть достатніми для розрахунків за заборгованостями, що вимагають негайного погашення. З огляду на це, основними ознаками платоспроможності можуть виступати: наявність коштів на рахунках підприємства в достатньому для платежів обсягу; відсутність простроченої кредиторської заборгованості [9, с. 217].

Водночас ліквідність підприємства більшою мірою визначає його платоспроможність за умови наявності у складі поточних активів високоліквідних елементів [10, с. 45]. Таким чином, суб'єкт, що господарює, дебіторська заборгованість якого належить неплатоспроможним клієнтам, а більшість запасів не відповідають ринковим вимогам, може характеризуватися високими значеннями ліквідності, але при цьому бути майже неплатоспроможним. З іншого боку, наявність у підприємства грошових коштів, які є достатніми для здійснення поточних платежів сьогодні, не дає жодної гарантії з приводу його платоспроможності у подальшій перспективі, тобто його ліквідності.

Уточнюючи різницю між двома категоріями відмітимо, що ліквідність підприємства характеризується рухом фінансових потоків, а платоспроможність визначається рухом грошових потоків. Обидва потоки знаходяться у взаємозалежності і рухаються паралельно один одному.

Слід також зазначити, що більшість економістів пов'язують категорію платоспроможності зі здатністю суб'єкта розраховуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями, але зустрічаються й протилежні точки

зору, коли платоспроможність детермінують як здатність підприємства розраховуватися за довгостроковими зобов'язаннями, а здатність розраховуватися за короткостроковими називають ліквідністю [10, с. 34].

На основі проведеного аналізу виокремимо основні відмінності між феноменами ліквідності та платоспроможності:

- платоспроможність підприємства детермінується наявністю поточних активів у грошовій або іншій високоліквідній формі; ліквідність характеризується розміром та складом поточних активів суб'єкта;
- стан платоспроможності є більш динамічним, ніж стан ліквідності;
- за допомогою показників ліквідності можна охарактеризувати як поточний, так і майбутній стан підприємства; платоспроможність характеризує лише теперішнє положення;
- фінансові потоки визначають ліквідність, грошові – платоспроможність.

Власні визначення платоспроможності, які так чи інакше перекликаються з переліченими, надають й інші вчені – Й. Ворст, В. Мельник, Л. Лахтіонова, Н. Тарасенко, М. Чумаченко та інші.

Розглянувши поняття платоспроможності різних авторів, можна зробити висновок, що всіх їх об'єднує позиція достатності грошових коштів у підприємства. З урахуванням цього та виокремлення основних чотирьох підходів до детермінації платоспроможності, ми спробували надати власне, уточнене визначення.

Отже, платоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми поточними борговими зобов'язаннями коштом власних наявних ресурсів зі збереженням безперебійного здійснення основних процесів функціонування підприємства.

Дослідження сутності платоспроможності підприємства буде неповним без розуміння причинно-наслідкових зв'язків та закономірностей виникнення цього феномену, тобто без виявлення факторів, які впливають на платоспроможність того чи іншого суб'єкта.

Платоспроможність підприємства визначається складним комплексом факторів та їх системною взаємодією, що певною мірою обумовлено місткістю самого явища. Класифікація факторів платоспроможності дає можливість моделювати процес її забезпечення, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою її збереження або підвищення.

Основне призначення суті аналізу платоспроможності – своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення платоспроможності. Відповідно до цього аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз проводиться службами підприємства, і його результати використовуються для планування, прогнозування і контролю. Його мета – встановити планомірне надходження грошових коштів і розмістити власні і позикові кошти таким чином, щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, отримання максимального прибутку і виключення банкрутства.

Зовнішній аналіз здійснюється інвесторами, постачальниками матеріальних і фінансових ресурсів, органами, що контролюють, на основі інформації, що публікується звітності. Його мета – встановити можливість вигідно вкласти кошти, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити ризик втрати [3, с. 58].

Основними джерелами інформації для аналізу платоспроможності підприємства є наявність бухгалтерського балансу, звіту про прибутки і збитки, звіту про рух капіталу та інші форми звітності, дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які розшифровують і деталізують окремі статті балансу. Аналіз платоспроможності підприємства здійснюють шляхом порівняння наявності і надходження коштів з платежами першої необхідності.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо у нього немає простроченої заборгованості постачальникам, за банківськими позичками та інших розрахунках. Очікувана (перспективна) платоспроможність

визначається на конкретну майбутню дату шляхом порівняння суми його платіжних засобів з терміновими (першочерговими) зобов'язаннями підприємства на цю дату. При аналізі платоспроможності, крім кількісних показників, слід вивчити якісні характеристики, що не мають кількісної зміни, які можуть бути, охарактеризовані, як залежні від фінансової гнучкості підприємства.

Фінансова гнучкість характеризується здатністю підприємства протистояти несподіваним перервам в надходженні грошових коштів у зв'язку з непередбаченими обставинами. Це означає здатність брати в борг з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати і переміщати активи, змінювати рівень і характер діяльності підприємства, щоб вистояти в умовах, що змінюються [9, с. 90].

Таким чином, платоспроможність підприємства значно змінюється при переході від жорстко централізованої до ринкової економіки. В умовах ринку акценти в роботі підприємства зміщуються в бік забезпечення високорентабельної і стійкої роботи, що гарантує його життєздатність. В економіці, що функціонує нормально, платоспроможність підприємства меншою мірою піддається залежності від зовнішніх обставин, ніж від ефективного управління фінансовими ресурсами.

Платоспроможність визначається складним комплексом чинників, їх системною взаємодією. Це певною мірою обумовлено місткістю самого явища.

У вітчизняній і закордонній економічній літературі розглядаються в основному чинники, які впливають на фінансову спроможність або стійкість, банкрутство. Увага вітчизняних авторів привертає і вивчення причин кризи неплатежів в українській економіці. Набагато рідше дослідники звертають увагу на фактори, що визначають платоспроможність підприємства в цілому. У зв'язку з цим немає чіткої класифікації факторів і розробки в цій галузі мають незакінчений характер.

Отже, платоспроможність підприємства, як і багато інших економічних явищ, складається під впливом цілком певних економічних та інших чинників. До них можуть бути віднесені ті, які впливають на величину грошових коштів підприємства та їх рух. У загальному плані причинами неплатоспроможності є чинники, що впливають на зниження або недостатнє зростання надходжень або випереджальний приріст виплат грошових коштів. Очевидно, що вони будуть визначати не тільки платоспроможність підприємства наразі, але і в наступний період. Ця сукупність чинників містить в собі щось спільне, що можна певним чином класифікувати за різними ознаками [7, с. 366].

Своєю чергою класифікація чинників дає можливість моделювати процес забезпечення платоспроможності підприємства, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою її збереження або підвищення.

Виходячи з поставленої мети, важливе значення має класифікація чинників на зовнішні і внутрішні. Зовнішніми можна вважати ті, які виникають поза підприємством, що не залежать від його фінансово-господарської діяльності, і у підприємства немає практично можливостей впливати на них, або цей вплив може бути незначним. Внутрішні чинники пов'язані з помилками і упущеннями персоналу, тобто вони безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві.

Неплатоспроможність і, як можливий наслідок банкрутство підприємства, може бути результатом одночасного негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, частка «внеску» яких може бути різною.

На даний момент в Україні значний вплив на платоспроможність підприємств надають зовнішні чинники, що пов'язано, з помилками в економічній політиці за роки реформ. Криза платежів як системне, загальноекономічний явище спостерігалось в усіх країнах, що переходить до ринку, але не мав місця в ринкових економіках країн Латинської Америки і

Азії, попри присутність в них усіх проблем, характерних для економіки України, і нерозвиненість фінансової інфраструктури [3, с. 122].

До зовнішніх чинників належать:

– економічні – загальний стан економіки, грошова, державна, бюджетна, процентна і амортизаційна політика, стан ринку, міжнародна конкуренція, становище в галузі, неплатоспроможність і банкрутство боржників;

– науково-технічні;

– демографічні чинники.

Внутрішні чинники включають:

– ресурси і їх використання – прогресивність та використання основних засобів і методів виробництва, рівень витрат виробництва, формування і використання оборотних коштів;

– якість і рівень фінансового менеджменту – рівень доходів, ліквідність, співвідношення власних і позикових коштів, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, фінансове планування, кваліфікаційний склад керівництва і персоналу, а також різні порушення фінансово-господарської діяльності;

– маркетингові стратегії, тактика і політика.

При визначенні політики управління оборотними активами підприємства керівнику необхідно пам'ятати, що відсутність контролю за рівнем поточної платоспроможності підприємства може привести до фінансових ускладнень, а надалі до стійкої неплатоспроможності і, як наслідок, банкрутства підприємства.

Майно підприємства є економічні активи, які поділяються за формою на активи і за змістом на капітал. При цьому майно за формою розбивається на грошову і не грошову складові. Такий підхід пояснюється тим, що активи, перш за все, слід розрізняти за формою платоспроможності – грошову (тільки грошові кошти, цінні папери та їх еквіваленти) і не грошову (основні засоби, нематеріальні активи, запаси, кошти в розрахунках та інші активи), а

не тільки по швидкості обігу (довгострокові і поточні активи). Своєю чергою, майно за змістом традиційно поділяють на власне і позикове. Фінансові ресурси підприємства розглядаються спочатку з точки зору розподілу на власні і позикові, при цьому в складі позикових ресурсів відбувається поділ на зовнішній борг і внутрішній борг [6, с. 654].

Перед аналізом фінансового стану підприємства виконуються такі завдання:

- визначення фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і суми його власних коштів;
- вивчення складу і структури джерел фінансових ресурсів (пасив) та напрямів їх використання та розміщення (актив);
- оцінка фінансової стійкості (надійності) підприємства;
- оцінка платоспроможності (ліквідності) підприємства;
- оцінка прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства і визначення його рейтингу.

У процесі прийняття рішень керівництву підприємства необхідно пам'ятати наступне:

- ліквідність і платоспроможність є найважливішими характеристиками ритмічності і стійкості поточної діяльності підприємства;
- будь-які поточні операції негайно позначаються на рівні платоспроможності та ліквідності;
- рішення, прийняті відповідно до обраної політикою управління оборотними активами та джерелами їх покриття, безпосередньо впливають на платоспроможність [6, с. 662].

Політика управління оборотними активами підприємства повинна мати на меті забезпечення балансу:

- між витратами на підтримку оборотних активів в сумі, склад і структуру, яка гарантує від збоїв в технологічному процесі;
- доходами від безперебійної роботи підприємства;

- втратами, пов'язаними з ризиком втрати ліквідності;
- доходами від залучення в господарський оборот оборотних коштів.

При цьому платоспроможність підприємства, як згадувалося вище, визначається структурою і якісним складом оборотних активів, а також швидкістю їх обороту і її відповідністю швидкості обороту короткострокових зобов'язань [11, с. 180].

Таким чином, механізм впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на платоспроможність підприємств є складним процесом. Одні і ті ж чинники можуть надавати як позитивне, так і негативний вплив на діяльність підприємства.

1.2. Інформаційне забезпечення аналізу платоспроможності та ліквідності

Систематичний аналіз фінансового стану (платоспроможності підприємства та ліквідності активів) підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового покращення та оздоровлення підприємств України. Внаслідок фінансового аналізу менеджер/аудитор одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану товариства з обмеженою відповідальністю.

Слід зазначити, що інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є, в основному, його фінансова звітність (усі форми).

Фінансова звітність являє собою систему показників, що відображають інформацію про фінансовий стан підприємства на звітну дату, а також фінансові результати її діяльності за звітний період [12, с. 55].

Склад, зміст, вимоги та інші методичні основи фінансової звітності на підприємствах України регламентовані Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Згідно з П(С)БО, фінансова звітність складається з

утворюючих єдине ціле взаємозалежних показників балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до них. Головними вимогами до фінансової звітності є достовірність, повнота та відкритість для ознайомлення користувачів.

Баланс підприємства (форма №1) служить індикатором для оцінки загального фінансового стану підприємства. Підсумок балансу дає орієнтовну суму коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Для загальної оцінки фінансового стану підприємства складають ущільнений баланс, у якому об'єднують у групи однорідні статті. При цьому скорочується число статей балансу, що підвищує його наочність і дозволяє порівнювати з балансами інших підприємств [13, с. 261].

Баланс підприємства – це відображення його фінансового стану на визначений момент часу діяльності підприємства. Результати руху фінансових потоків фіксуються в структурі капіталу, розмірах цільових фондів і фінансових активів, нарахованій амортизації. Баланс становить найбільший інтерес для всіх користувачів фінансової інформації, оскільки саме він показує залежність підприємства від зовнішніх і позикових джерел фінансування, стан стосунків постачальниками і покупцями, напрямки інвестиційної діяльності підприємства та джерела його фінансування. Дані балансу свідчать про те, що має в своєму розпорядженні підприємство, чи існує заборгованість з постачальникам і кредиторам, яким є його власний капітал. Будь-яка господарська операція призводить до зміни балансу, і при нагоді його щоденного складання можна спостерігати залежність заходів, що проводяться, і фінансового стану. Балансом є зіставлення активів і пасивів підприємства, тобто грошових коштів і майна із зобов'язаннями підприємства щодо його власників і кредиторів.

В управлінні підприємством баланс є найважливішим інструментом вивчення і діагностики фінансової рівноваги, спостереження за потенційними факторами її порушення. За допомогою ліквідних засобів підприємства повинне погашати свої наявні борги у встановлені терміни, а

також підтримувати функціональну рівновагу між джерелами і зобов'язаннями, забезпечуючи стабільність перших і цільовий напрям других.

Ця вимога обумовлена передусім наявністю двох різних підходів у фінансовому аналізі: функціональний аналіз та аналіз ліквідності. В першому випадку – це функціональний баланс, що показує джерела отримання грошових коштів підприємства і напрямки їх використання в основній діяльності (поточній, фінансовій, інвестиційній). В другому випадку базою є традиційний бухгалтерський баланс, що відображає майновий стан підприємства на певний момент часу.

Фінансовий аналіз балансу передбачає проведення вертикального та горизонтального аналізу основних фінансових показників підприємства. Вертикальний аналіз відповідає за питому вагу показників у загальному підсумку балансу. Горизонтальний аналіз характеризує зміну показників за вказаний звітний період. Динаміка показників на тимчасовому відрізку свідчить про зміни економічного потенціалу підприємства, його майнового і фінансового становища.

Наявна фінансова рівновага в балансі підприємства показує, чи може воно виконати свої зобов'язання в строк, швидко реалізувавши свої активи. Якщо такої можливості немає, то це означає припинення платежів і загрозу банкрутства. Очевидно, що підтримка фінансової рівноваги і зменшення ризику неплатежів вимагають певного співвідношення між мірою ліквідності активів і спроможністю повернення кредиторської заборгованості.

Крім того, варто відмітити, що для одержання загальної оцінки динаміки фінансового стану можна зіставити зміни результату балансу зі змінами фінансових результатів господарської діяльності (виручкою від реалізації продукції, прибутком від реалізації, прибутком від фінансово-господарської діяльності), використовуючи форму № 2 «Звіт про фінансові результати» (див. додатки).

Форми фінансової звітності підприємств і порядок їх заповнення встановлює Міністерство фінансів України. Методологія та форми складання

фінансової звітності регулюються в Україні затвердженими Міністерством фінансів такими національними Положеннями (стандартами).

Примітки до фінансової звітності повинні розкривати суть поданої звітної інформації, облікову політику організації і забезпечувати користувачів звітності додатковими даними, які недоцільно включати в баланс, звіт про фінансові результати та інші звітні документи, але які є необхідними користувачам фінансової звітності для реальної оцінки майнового, фінансового стану організації і фінансових результатів її діяльності.

Слід зазначити, що на вітчизняних підприємствах часто здійснюють аналіз характеру змін окремих статей балансу. Такий аналіз проводиться за допомогою горизонтального (часового) та вертикального (структурного) аналізу [14, с. 17].

Горизонтальний аналіз полягає в побудові однієї або декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні балансові показники доповнюються відносними темпами зростання (спаду). Мета горизонтального аналізу полягає в тому, щоб виявити абсолютні і відносні зміни розмірів різноманітних статей балансу за визначений період, дати оцінку цим змінам.

Для аналізу беруть базисні темпи росту за декілька періодів. Найчастіше розбивка на періоди відбувається поквартально [15]. Цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції, коливань цін на ресурси та частих нововведень у податковому законодавстві, які впливають на розподіл доходу. В цій ситуації на деяких підприємствах з високими темпами обіговості коштів доцільним було б здійснення горизонтального аналізу з врахуванням не щоквартальних, а щомісячних змін показників у статтях балансу підприємства [16, с. 138].

Велике значення для оцінки фінансового стану має також вертикальний (структурний) аналіз активу і пасиву балансу, що дає представлення фінансового звіту у вигляді відносних показників. Мета вертикального аналізу полягає в розрахунку питомої ваги окремих статей у підсумку

балансу й оцінці його змін. За допомогою вертикального аналізу можна проводити міжгосподарські порівняння підприємств, а відносні показники згладжують негативний вплив інфляційних процесів.

Необхідно зауважити, що горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, на їхній основі будується порівняльний аналітичний баланс. У порівняльному балансі відображаються лише основні розділи активу і пасиву балансу. Він характеризує як структуру звітної бухгалтерської форми, так і динаміку окремих її показників [17, с. 276].

Варто також відмітити, що відповідно до методики, затвердженої Міністерством економічного розвитку і торгівлі, основними джерелами інформації для проведення поглибленого аналізу є такі документи:

- баланс підприємства (форма № 1) (Додаток А);
- звіт про фінансові результати (форма № 2) (Додаток Б);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3) (Додаток В);
- звіт про власний капітал (форма № 4) (Додаток Г);
- примітки до річної фінансової звітності (форма № Д);
- звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос) (форма №11-ОЗ);
- обстеження технологічних інновацій промислового підприємства (форма №1-інновація);
- звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську
- заборгованість (форма №1-Б);
- звіт з праці (форма №1-ПВ);
- звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці (форма № 1-ПВ (умови праці));
- звіт про використання робочого часу (форма № 3-ПВ);
- інша інформація, необхідна для якісного здійснення аналізу та виявлення резервів виробництва [19 с. 160].

Таким чином, співставляючи структури змін в активі і пасиві, можна зробити висновки про те, через які джерела, в основному, відбувся притік нових коштів і в які активи ці нові кошти будуть вкладені в майбутньому.

Сама по собі структура майна і навіть її динаміка не дає відповідь на питання, наскільки вигідно для інвестора вкладання грошей у дане підприємство, а лише оцінює стан активів і наявність можливостей для погашення боргів.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжну звітність складають щоквартальну наростаючим підсумком з початку звітного року в складі Балансу та Звіту про фінансові результати. Баланс підприємства складається за станом на кінець останнього дня кварталу (року).

У разі ліквідації підприємства складають ліквідаційний баланс, який у випадках, передбачених законодавством, публікується в пресі протягом 45 днів. Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції складають також консолідовану фінансову звітність, яка містить інформацію про діяльність усіх структурних підрозділів. Об'єднання підприємств крім власної звітності складають зведену фінансову звітність щодо всіх підприємств, які входять до їх складу.

Відповідно до українського законодавства підприємства зобов'язані подавати квартальну та річну фінансову звітність органам, яким вони підпорядковані, трудовим колективам на їх вимогу, власникам згідно з установчими документами. Відкриті акціонерні товариства та підприємства – емітенти облігацій зобов'язані не пізніше 1 червня наступного за звітним року оприлюднювати річну фінансову звітність через публікації у періодичних виданнях або розповсюдженням її у вигляді окремих друкованих видань.

1.3. Модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Розробка моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є необхідним для підприємства з метою аналізу і прогнозування фінансової діяльності. Для зовнішніх інвесторів – банків питання платоспроможності є також важливим. Перш ніж надавати кредит, банк повинен переконатися в кредитоспроможності позичальника. Те ж самі зобов'язані зробити і підприємства, що хочуть вступити в економічні відносини один з одним. Їм важливо знати про фінансові можливості партнера, якщо виникає питання про надання йому комерційного кредиту чи відстрочки платежу.

Платоспроможність підприємства полягає у його готовності негайно погасити короткотермінову заборгованість власними коштами. Саме нею визначається життєздатність та стійкість підприємства.

Ліквідність характеризується співвідношенням величини високоліквідних активів підприємства (тобто грошових коштів та їх еквівалентів, ринкових цінних паперів, дебіторської заборгованості – сума, яка нараховується підприємству від покупців за товари та послуги, продані в кредит) і короткострокової заборгованості.

Найбільш складною й неоднозначною проблемою дослідження методичного інструментарію оцінки платоспроможності підприємства є обґрунтування та вибір методів і методичних підходів. При цьому метод оцінки визначається всіма компонентами оцінки, його вибір залежить від об'єкта, суб'єкта, мети, критерію, інформаційної бази, а система показників підбирається, виходячи з методичного підходу й глибини процесу оцінки (рис. 1.2.).

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з управлінням поточними пасивами, оскільки від їхньої узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого

оборотного (робочого) капіталу. При цьому важливе значення має обрана стратегія фінансування оборотних активів. У теорії фінансового менеджменту виділяють чотири моделі її реалізації: ідеальну, агресивну, консервативну та компромісну [19, с. 160].

Ідеальна модель полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні необоротних активів, а короткострокові зобов'язання – оборотних активів. У цих умовах у підприємства відсутні як власні оборотні кошти, так і робочий капітал. У реальному житті ідеальна модель практично не застосовується через те, що вона є досить ризиковою, оскільки не передбачає формування резерву платоспроможності.

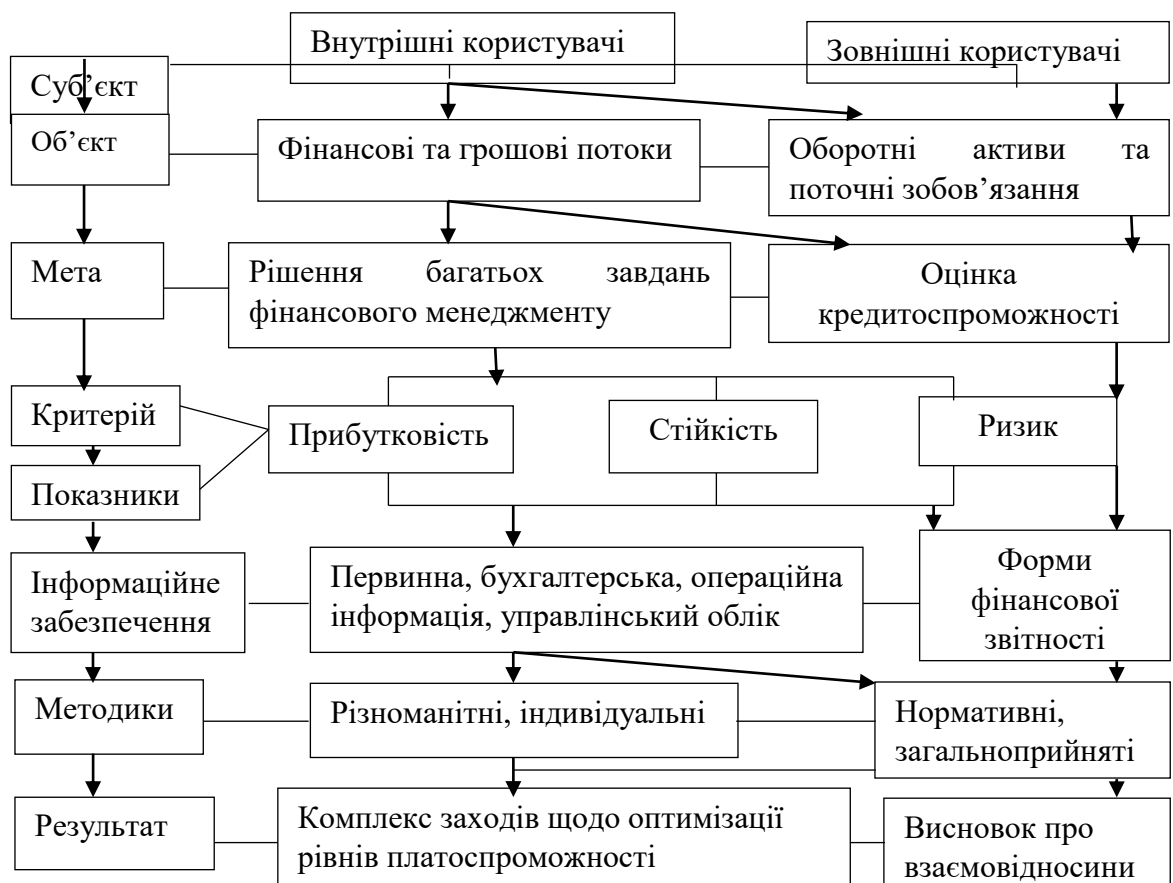


Рис. 1.1. Модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

[18]

Агресивна модель фінансування оборотних активів полягає в тому, що довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної

частини оборотних, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності, визначеного на основі нормування без урахування страхових запасів. У цьому разі змінна частина оборотних активів у повному обсязі забезпечує погашення короткострокових зобов'язань. Робочий капітал дорівнює постійній частині оборотних активів [20, с. 96].

З позиції ліквідності та поточної платоспроможності дана стратегія також є ризикованою, оскільки обмежуватися лише мінімумом поточних активів досить складно. Таку стратегію фінансування оборотних активів може дозволити собі підприємство, яке не має проблем з отриманням короткострокових кредитів або комерційних кредитів постачальників. Окрім того, агресивна політика здатна знизити ризик неплатоспроможності, але не може забезпечити високої рентабельності активів.

Консервативна модель фінансування оборотних активів передбачає, що змінна частина поточних активів також покривається довгостроковими пасивами. Як правило, дана модель застосовується на початкових стадіях діяльності підприємства за умови достатньої величини капіталу власників підприємства і доступності довгострокових кредитів для інвестиційного фінансування. У цьому разі через відсутність короткострокової заборгованості у підприємства високий рівень платоспроможності.

Компромісна модель фінансування оборотних активів найбільш реальна. Сутність її полягає в тому, що необоротні активи, постійна частина оборотних активів і приблизно половина змінної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. При цьому робочий капітал визначається як різниця між довгостроковими пасивами і необоротними активами. Зауважимо, що при її використанні в окремі періоди господарської діяльності підприємство може мати надмірні обсяги оборотних активів, що негативно впливає на розмір прибутку [21, с. 224].

Отже, вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, необхідно орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства,

яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу (залежно від показників фінансового стану підприємства має незадовільні значення). Так, факторами, що підвищують коефіцієнт швидкої ліквідності, є: максимальне обмеження вкладень капіталу у важко ліквідні та недопущення вкладень у неліквідні поточні активи; наявність «чистих» поточних активів (у вигляді грошових коштів, цінних паперів, які можуть бути перетворені на гроші негайно) у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань, строки сплати за якими настали або настануть у найближчий час; залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалий час.

Про незадовільний стан ліквідності підприємства говорить той факт, що потреби підприємства в коштах перевищують їх дійсні надходження. Діагностика ліквідності та платоспроможності складається з аналізу та управління руху грошових потоків, тобто передбачає цілеспрямований вплив на процеси обертання грошових коштів, а отже, і їх витрачання та перерозподіл [28, с. 362]. Основні методичні підходи до діагностики платоспроможності, в залежності від інформаційної бази та періоду аналізу приведено на рис. 1.3.

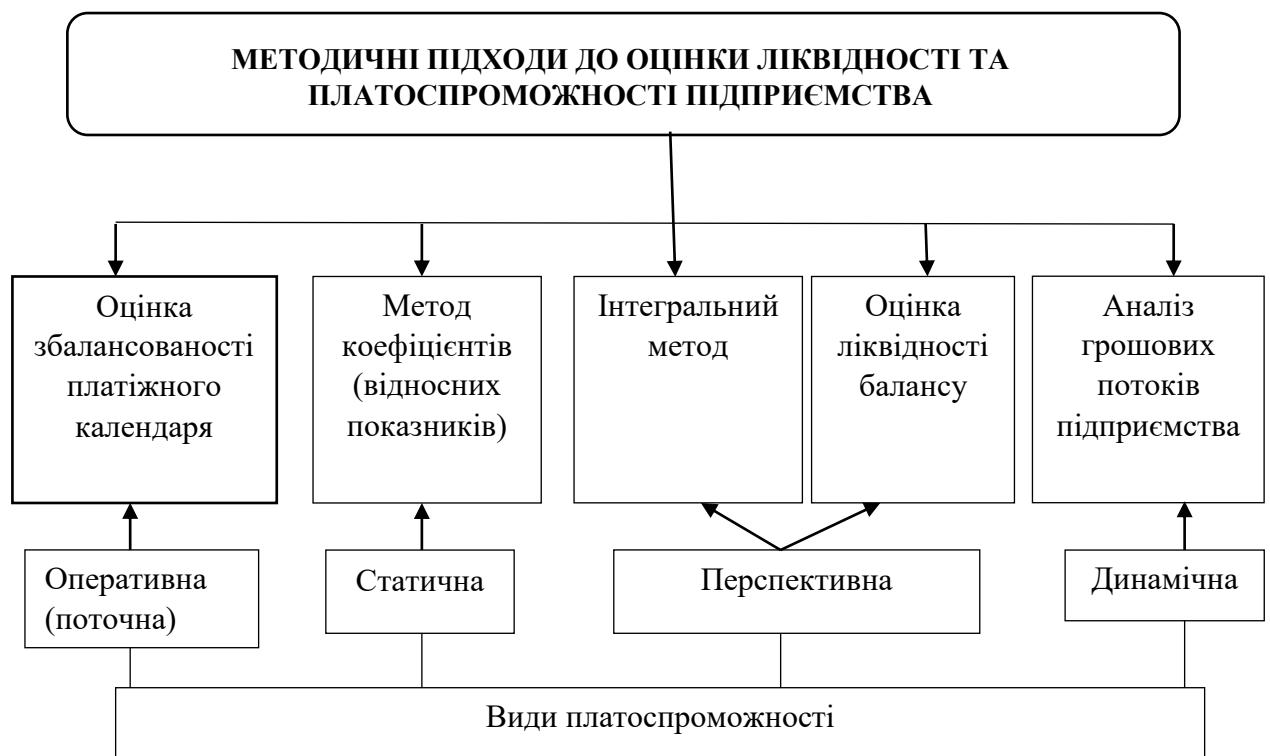


Рис. 1.2. Методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства [22]

Інша особливість аналізу платоспроможності та ліквідності полягає в тому, що його в літературних джерелах пропонують здійснювати за певними етапами, які не є обумовленими, здійснюються в різній послідовності і зводяться до вирішення конкретних завдань. Більшість науковців аналіз платоспроможності підприємства здійснюють з використанням відносних показників ліквідності: коефіцієнта абсолютної ліквідності; коефіцієнта поточної ліквідності; коефіцієнта загальної ліквідності.

Методичний інструментарій оцінки ліквідності платоспроможності підприємства базуються на системі показників. В залежності від того, якими видами оборотних активів підприємство погашає свої зобов'язання виділяють три рівні платоспроможності:

- грошова платоспроможність, яка характеризується коефіцієнтом абсолютної платоспроможності, що визначає миттєву платоспроможність і вказує на те, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити негайно високоліквідними оборотними активами.

Крім того даний показник є найбільш жорстким критерієм в процесі оцінювання платоспроможності. Нормативне значення даного коефіцієнта повинно бути $\geq 0,2$, яке означає, що підприємство є платоспроможним і високоліквідні оборотні активи покривають поточні зобов'язання не менше ніж на 20%;

- розрахункова платоспроможність або коефіцієнт поточної платоспроможності визначає потенційну платоспроможність підприємства з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів. Показник вказує на те, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок високо та середньоліквідних активів. Коефіцієнт дає змогу визначити рівень платоспроможності підприємства за період, який дорівнює середній тривалості одного обороту поточної дебіторської заборгованості за умови

повного та своєчасного її погашення і значення якого повинно перебувати в діапазоні 0,7-0,8;

- майнова платоспроможність або коефіцієнт загальної платоспроможності являється комплексним показником оцінювання платоспроможності підприємства, що відображає відношення всієї суми оборотних активів до величини поточних зобов'язань. Даний показник вказує на прогнозі платіжні можливості на відносно віддалену перспективу. Теоретичне значення показника становить 1,5-2 [23, с. 275].

Важливого значення в контексті дослідження умов забезпечення платоспроможністю з точки зору ліквідності коштів набуває наявність у підприємства задовільної структури балансу, визначення якої пов'язано з розрахунком двох показників: коефіцієнта загальної ліквідності та коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами. Вказані показники являються критеріями оцінювання структури балансу підприємства.

Якщо показник загальної ліквідності більше або дорівнює 1,5, а коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами більше або дорівнює 0,1, то структура балансу вважається задовільною, а підприємство – платоспроможним.

В тому разі коли дані критерії не виконуються, це свідчить про незадовільну структуру балансу і як наслідок неплатоспроможність підприємства.

На основі визначених критеріїв структури балансу підприємства сформовано ряд таких рекомендацій:

- темп росту оборотних активів повинні бути вищими у порівнянні з темпами росту поточних зобов'язань;
- збільшення обсягів оборотних активів повинно супроводжуватися одночасним зменшенням на цю саму величину вартості необоротних активів (переведення частини їх в оборотні кошти шляхом застосування методів прискореної амортизації);

- максимальне обмеження вкладень капіталу у важколіквідні оборотні активи та недопущення вкладень у неліквідні;
- потребу у збільшенні величини власного капіталу підприємства можливо забезпечити за рахунок зростання нерозподіленого прибутку та статутного капіталу.

Отже, наявність та забезпечення ліквідності активів сприяє мінімізації ризику несплати за зобов'язаннями, що в свою чергу підвищує рівень фінансової безпеки підприємства.

Збалансована структура джерел формування капіталу є беззаперечною запорукою забезпечення довгострокової платоспроможності виробничо-економічної структури. Формування достатньої частки власного капіталу у складі джерел фінансування є гарантом постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання. Такий рівень можливо досягнути застосовуючи традиційний чи функціональний підхід до фінансування.

При формуванні системи показників оцінки необхідно виходити з наступних принципів [24, с.227]:

- адекватності системи показників віддзеркаленню процесів, що відбуваються з ліквідністю та платоспроможністю підприємства;
- наявність інформаційного забезпечення для розрахунку показників;
- можливість чіткого визначення алгоритму розрахунку, який забезпечує однозначність розуміння і трактування отриманого результату різними фахівцями;
- оптимальності кількості показників з точки зору поставлених цілей, комплектності й системності дослідження, а також виключення повторення однозначних показників.

В економічній літературі мають місце різноманітні методичні підходи щодо оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання. Їх можливо класифікувати за такими напрямками [25]:

- за глибиною проведення оцінки: експрес аналіз і фундаментальний (поглиблений) аналіз;

- за формуванням початкової інформації: на основі встановлених форм фінансової звітності, на основі фінансового планування, а також на основі комплексного використання цих джерел та форм оперативного і управлінського обліку;

- за вартістю оцінкою активів і пасивів: основі загальної оцінки майна підприємства або на основі індивідуальної оцінки окремих його елементів, на основі ліквідаційних оцінок, роздрібних чи ринкових цін;

- за урахуванням фактору часу: статичні й динамічні; поточні й перспективні (майбутні);

- за структуризацією активів і пасивів підприємства: на основі загальноприйнятих бухгалтерських стандартів, на основі системи національних рахунків;

- за перевагами, що віддаються тим чи іншим показниками: на основі абсолютних показників; на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів; на основі розрахунку інтегральних показників.

Основними функціями аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств є:

- визначення відповідності цільовими параметрами і потенційним можливостям, виявлення тенденцій, локальних і закономірних змін та їх інтенсивності, впливу факторів на ці зміни;

- визначення різного роду відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;

- виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємств, притаманних їм явищ і процесів, попередження та нейтралізація відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, несприятливих і ризикових ситуацій, виявлення кола регульованих факторів, шляхів і засобів реалізації;

- контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективністю використання ресурсів та дотримання соціальних норм і стандартів [26, с. 72].

Характеризуючи традиційний підхід до фінансування варто зазначити, що він спирається на виконання таких правил:

- правило мінімальної фінансової переваги – наявність обов'язкової позитивної ліквідності, що визначається шляхом формування відповідного резерву забезпечення платоспроможності, який можливо використовувати для покриття можливого ризику виникнення невідповідності в обсязі, періоді та швидкості обороту короткострокових активів та пасивів балансу. В якості такого резерву можливо використовувати робочий капітал підприємства, що характеризується перевищенням поточних активів над поточними зобов'язаннями;

- правило максимальної заборгованості визначає, що довго- та середньострокові зобов'язання не повинні перевищувати половини постійного капіталу підприємства, який включає власний капітал і прирівняні до нього довгострокові джерела.

В свою чергу функціональний підхід включає в себе такі правила та вимоги як:

- скориговане правило фінансової рівноваги – власний і прирівняні до нього капітал повинні покривати стабільно розміщення активи (необоротні активи), тобто резерв ліквідності оцінюється за величиною власних оборотних коштів;

- обсяг потреби в оборотних коштах (власних оборотних коштах) змінюється протягом всього звітного періоду. Такі зміни проводяться, з одного боку, до надлишкового обсягу оборотних активів при якому частина коштів вивільняється, тобто з'являються вільні джерела власних оборотних коштів, а з іншого боку до незадоволення потреби в оборотних коштах, що призводить до залучення позикових ресурсів;

- питома вага короткострокових зобов'язань у складі джерел фінансування не може перевищувати частку ліквідних активів (грошові кошти і фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість, запаси, які призначені для продажу). Решта активів повинна бути профінансована за рахунок власного капіталу або довгострокових зобов'язань. З врахуванням цього, необхідна (достатня) частка власного капіталу у складі джерел фінансування є вже індивідуальною для кожного підприємства і на кожен звітну дату.

Якщо мова йде про забезпечення необхідного приросту активів джерелами фінансування то найбільш сприятлива для підприємства складається ситуація, коли приріст нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, інших власних джерел фінансування дорівнює приросту необоротних активів і необхідних запасів. Приріст решти елементів активів може бути забезпечений збільшенням поточних зобов'язань підприємства. Що стосується додаткового залучення короткострокових позикових коштів, то її доцільність визначається можливим приростом рентабельності власного капіталу.

В процесі дослідження забезпечення платоспроможності необхідно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового циклів підприємства в розрізі окремих видів діяльності. Важливим є також визначення напрямку зміни активів чи пасивів підприємства таким чином, щоб сума його грошових коштів збільшилась. Чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства [22].

Ліквідність та платоспроможність підприємства визначаються співвідношенням поточних активів (або їх елементів) і поточних (короткострокових) зобов'язань та їх складом, які є віддзеркаленням руху реальних грошових потоків.

Проведення статистичної оцінки платоспроможності підприємств необхідно у наступній послідовності: групування активів за ступенем

ліквідності, обчислення динаміки та структури; групування пасивів за терміновістю зобов'язань обчислення динаміки та структури; аналіз ліквідності балансу підприємства, визначення типу ліквідності балансу, надлишок (нестачу) коштів на покриття боргів підприємства (як на певний момент часу так і продовж звітного періоду); аналіз загальних та часткових показників платоспроможності підприємства; прогнозування рівня платоспроможності підприємств та оцінка його можливості до збанкрутувати в наступних періодах; розроблення обґрунтованих висновків по проведених результатах аналізу та пропозицій щодо підвищення рівня платоспроможності певного виду економічної діяльності. Алгоритм проведення статистичної оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання є таким:

1) аналіз ліквідності балансу – це один із основних етапів статистичного аналізу платоспроможності промислового підприємства, оскільки дає можливість визначити тип ліквідності та оцінити можливості підприємства на перспективу. Крім визначення типу ліквідності балансу промислового підприємства, важливим є і обчислення таких коефіцієнтів як: коефіцієнт відновлення платоспроможності за 6 місяців та коефіцієнт втрати платоспроможності за 3 місяці.

2) аналіз загальних та часткових показників платоспроможності. Коефіцієнти дають змогу визначити спроможність підприємства протягом року виконати свої зобов'язання. До загальних показників платоспроможності відносять такі: коефіцієнт платоспроможності (абсолютної ліквідності); коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт покриття (загальної ліквідності).

До часткових показників платоспроможності відносять: коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт фінансування характеризує співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань; коефіцієнт автономії; коефіцієнт забезпечення виконання обігових коштів; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості [27, с.151].

3) прогнозування рівня ліквідності та платоспроможності підприємств та оцінка їх можливості до банкрутства промислових підприємств здійснюється за допомогою специфічних видів аналізу, а саме : діагностичний аналіз, що дозволяє визначити вид неплатоспроможності (поточна, критична, надкритична); поглиблений аналіз для прогнозування банкрутства використовуючи найбільш поширені специфічні методики: коефіцієнт Бівера, двох факторна та п'яти факторна модель Z – рахунку Альтмана [28, с. 362], показники діагностики платоспроможності Конана та Гольдера, визначення ймовірності банкрутства за Ліссу та Таффлером, модель Спрінггейта[29, с.531].

4) розроблення обґрунтованих висновків по проведених результатах аналізу та пропозицій щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності певного виду економічної діяльності. На даному етапі за результатами статистичного дослідження виходять висновки, корисні для практичних дій, а також проводиться прогнозування досліджуваного явища чи процесу. Проведення комплексного статистичного аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств за представленою вище системою показників дає можливість всебічно охарактеризувати їх фінансовий стан та можливості вижити в умовах нестабільного ринкового середовища.

Отже, можна зробити висновок, що для кожного підприємства дуже важливо мати в своєму розпорядженні ліквідні кошти, так як це є запорукою їх процвітання та подальшого розвитку. Тому підприємства повинні обирати правильні та найбільш ефективні методи управління своїми коштами, які в майбутньому принесуть йому прибутки та забезпеченість поточну і перспективну платоспроможність і ліквідність.

Водночас варто здійснювати оцінку ризиків суттєвого коливання вартості «нетрадиційних» фінансових інструментів, наприклад, таких як криптовалюта. З одного боку, цей інструмент, який наразі ще перебуває на етапі часткової інституалізації (не всі уряди його визнають і не всі держави забезпечили законодавче унормування цього явища, що певною мірою

обмежує його повноцінне використання) характеризується високою ліквідністю – електронні онлайн платформи дозволяють надзвичайно швидко провести необхідні операції. З іншого боку, курс криптовалют має особливість стрімких коливань (як у бік зростання, так і бік зниження вартості). Відтак, система управління платоспроможністю підприємства, в структурі фінансового балансу якого є нетрадиційні ліквідні активи, має враховувати вищі ризики і, відповідно, передбачати можливість хеджування таких ризиків.

Висновки до розділу 1

1. За результатами критичного аналізу літературних джерел встановлена різниця між ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Так, ліквідність підприємства характеризується рухом фінансових потоків, а платоспроможність визначається рухом грошових потоків. Обидва потоки знаходяться у взаємозалежності і рухаються паралельно один одному.

Платоспроможність підприємства як економічна категорія широко використовується у фінансовому аналізі. Її багатогранність зумовила відсутністю єдиного трактування серед авторів-науковців. Було встановлено, що поняття платоспроможності характеризується значною мірою невизначеності і перебуває у тісному взаємозв'язку з іншими економічними категоріями, що пояснює відсутність чіткого розмежування змісту поняття «платоспроможність», «ліквідність», «фінансова стійкість».

2. Для аналізу фінансового стану використовують систему взаємозалежних показників, які базуються на даних фінансової звітності. Такий аналіз іноді називають зовнішнім, оскільки він орієнтується тільки на публічну звітність підприємства. Також до методологічної бази дослідження включено основні методи аналізу звітності, а саме горизонтальний аналіз, який дозволяє визначити абсолютні й відносні зміни різних статей звітності в порівнянні з попереднім роком, півріччям, кварталом. Вертикальний аналіз

проводиться з метою виявлення питомої ваги окремих статей звітності в загальному підсумковому показнику, який приймається за 100%. Та фінансові коефіцієнти, які відображають фінансові пропорції між різними статтями звітності. Перевагою фінансових коефіцієнтів є простота розрахунків.

3. Фінансовий стан підприємства прямо залежить від його діяльності. За успішного виконання та перевиконання плану з постачання продукції, надання послуг, зниження їх собівартості підприємство одержує надплановий прибуток, утворивши додаткові джерела коштів, що в кінцевому випадку сприяє зміцненню фінансового стану підприємства. Тобто, фінансовий стан і результати діяльності підприємства залежать один від одного. Тому резерви подальшого покращення фінансового стану – це передусім покращення фінансової стійкості підприємства.

4. Важливого значення в контексті управління платоспроможністю підприємства з точки зору ліквідності коштів набуває наявність у суб'єкта господарювання задовільної структури балансу, визначення якої пов'язано з розрахунком двох показників: коефіцієнта загальної ліквідності та коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами. Вказані показники являються критеріями оцінювання структури балансу підприємства.

5. Модель управління ліквідністю і платоспроможністю для конкретного підприємства має відображати комплекс заходів, спрямованих на прискорення оборотності у розрізі окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій) та з врахуванням тривалості операційного та фінансового циклів підприємства. Побудована модель має давати уявлення в якому напрямі треба змінити активи чи пасиви, аби сума грошових потоків підприємства збільшилась.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

2.1. Фінансово-господарська характеристика діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ» (далі – Товариство) зареєстроване 19 листопада 2015 року. Статутний капітал якого складає 200 000 грн. Форма власності – приватна. Код ЄДРПОУ 40130192.

Підприємство створене у часи, коли необхідне запровадження нового, цифрового медичного обладнання, а також прозорості системи у сфері державних закупівель. Стратегічний план Товариства ґрунтувався на цифрових рентгенографічних системах, мамографічних та ангіографічних рентгенівських системах. У період з 2015-2016 роки, підприємство розпочинає вивчати ринок медичного обладнання, потреби замовників, сертифікує продукцію, отримує ліцензію Ядерної інспекції України на право провадження діяльності з джерелами іонізуючого випромінювання, та отримує доручення на офіційного представника виробника медичного обладнання SHIMADZU CORPORATION.

Товариство пропонує на ринку України: цифрові та аналогові рентгенографічні і рентгеноскопичні системи, ангіографи, мамографи, комп'ютерні томографи, а також системи ультразвукової діагностики.

Товариство надає повний спектр послуг з постачання медичного обладнання, монтажу, введення в експлуатацію, навчання персоналу, гарантійного і післягарантійного сервісного обслуговування.

Товариство веде господарську та виробничу діяльність по всіх напрямках, що не заборонені діючим законодавством. Товариство несе

відповідальність за екологічну чистоту наданих ним послуг, виконаних робіт та товарів.

Товариство самостійно визначає облікову політику; розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації.

Товариство створене з метою отримання прибутку шляхом здійснення торгівельної, консалтингової, виробничої, посередницької та іншої господарської діяльності, виконання робіт та надання послуг, здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Види діяльності згідно з КВЕД:

Основний: 86.21 Загальна медична практика (основний)

Інші:

46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту

46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами

85.59 Інші види освіти, н. в. і. у.

86.10 Діяльність лікарняних закладів

86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я

96.01 Прання та хімічне чищення текстильних і хутряних виробів

46.76 Оптова торгівля іншими проміжними продуктами

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах

47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах

70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів

33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування.

Цілями діяльності Товариства є здійснення господарської діяльності з метою задоволення економічних і соціальних потреб Учасників, членів трудового колективу та населення України.

В структуру Товариства входить сертифікований сервісний центр, що налічує 4 інженерів, які пройшли навчання в спеціалізованих навчальних центрах компаній-виробників, наявність адміністративного персоналу. На постійній основі працюють сервісні інженери для надання миттєвого гарантійного та післягарантійного обслуговування.

Товариство є юридичною особою, має право від свого імені укладати будь-які договори та угоди, що не суперечить чинному законодавству України, набувати майнових та особистих немайнових прав, мати зобов'язання перед іншими особами, нести самостійну відповідальність за своїми зобов'язаннями, виступати в судах загальної юрисдикції, господарському та третейському суді.

Організаційна структура має безпосередній вплив на реалізацію стратегії підприємства, його взаємодію із зовнішнім середовищем та ефективне вирішення поставлених завдань (рис. 2.1).

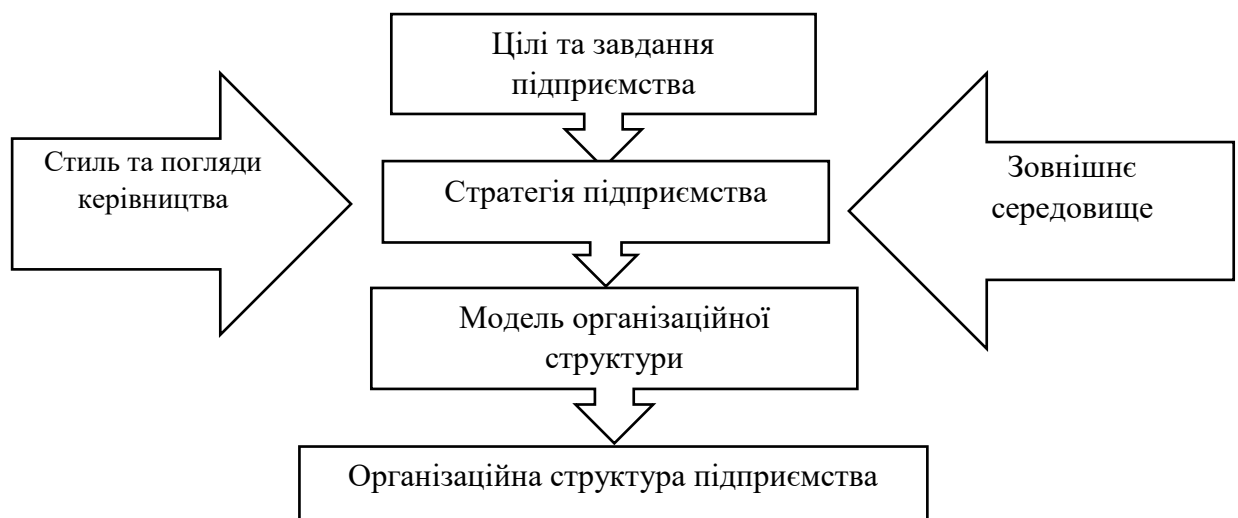


Рис. 2.1. Перехід від цілей до організаційної структури управління
ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Товариство має власні основні фонди і оборотні кошти, самостійний баланс, розрахункові, валютні та інші рахунки в банківських установах, круглу печатку, штамп зі своїм найменуванням, власний фірмовий (товарний) знак, емблему та інші реквізити.

Взаємовідносини між Учасниками і Товариством, а також питання укладення разових і довгострокових договорів регулюються Статутом.

Для забезпечення господарської діяльності у Товаристві формується Статутний капітал, розмір якого становить 200 000,00 (двісті тисяч) гривень. Розподіл часток представлено на рис. 2.2.

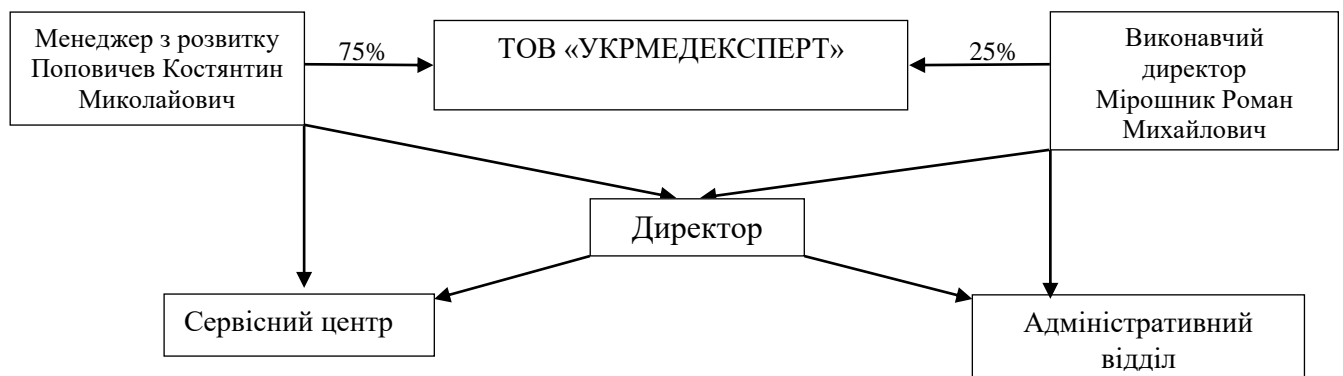


Рис. 2.2. Схематичне зображення організаційної структури
ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Зображена організаційна структура є однією з найпростіших форм організаційна структура є лінійно-функціональною. Вона спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі.

Майно Товариства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі

Товариства. Майно Товариства відповідно до законів України, Статуту та укладених угод належить йому на праві власності.

Орган управління Товариства є:

- Загальні збори Учасників – Вищий орган управління Товариства;
- Директор – Виконавчий орган Товариства.

Для аналізу функціонування підприємств доцільно провести дослідження економічної діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», у якого приватна форма власності. Важливим при визначенні напрямків проведення заходів покращення фінансового стану є розгляд підприємства як стратегічно важливого об'єкта.

Оцінка майна проводиться для того, аби визначити вартість усього майна підприємства і суму джерел формування цього майна на певну звітну дату. Найбільш ефективно це можна зробити за допомогою вертикального і горизонтального аналізу балансу, який досліджує головні тенденції в зміні фінансового стану підприємства. Проведення вертикального та горизонтального аналізу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» наведено в Додатку А.

За наведеними у Додатку А даними бачимо, що вартість майна підприємства зменшилась на 0,03% або на 1252,7 тис. грн. у порівнянні з 2016-2019 роками.

ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за досліджуваний період наростило обсяги майна (рис. 2.1), за 2017 рік порівняно з 2016 роком відбулося зменшення складає 24289,3 тис. грн або 0,54% і на кінець року становив 20 423,70 тис. грн. За 2018 рік порівняно з 2017 роком вартість майна зросла на 1604,7 тис. грн. або 0,08% і на кінець року становить 22 028,40 тис. грн. За 2019 рік порівняно з 2018 роком вартість майна зросла ще на 21 431,90 тис. грн., або 0,97% і на кінець року становила – 43 460,30 тис. грн.

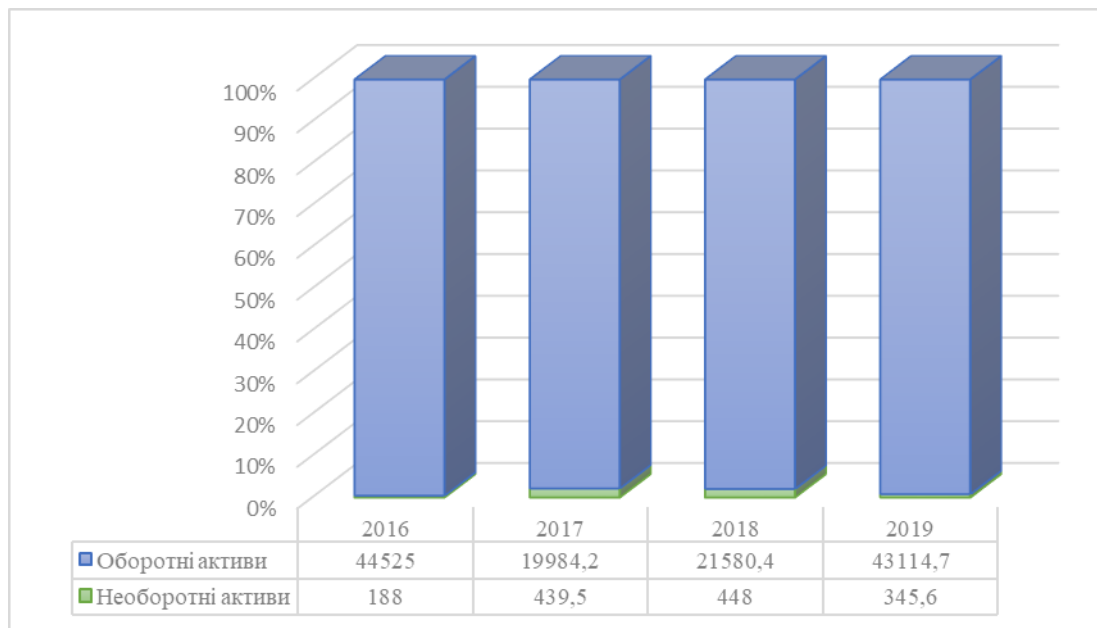


Рис. 2.3. Динаміка структури майна ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 2016-2019 роки, тис. грн.

Зменшення майна в 2017 році склалися під впливом досить значного зменшення оборотних активів підприємства – на 0,54%. В складі оборотних активів значно зменшились грошові кошти та еквіваленти на 22 915,30 тис. грн., та дебіторська заборгованість на 0,05% або 2 050,10 тис. грн., але збільшилися запаси – на 0,01% або на 569,80 тис. грн. В 2019 році грошові кошти та еквіваленти збільшилися на 1,14% або на 25 118,80 тис. грн.

Будь-який суб'єкт господарювання покриває потребу своїх активів за рахунок власних і залучених джерел (капіталу), які визначаються як його пасиви.

Головні завдання аналізу пасивів підприємства [37, с. 116]:

- аналіз обсягу і динаміки капіталу підприємства;
- аналіз структури капіталу та її зміни в оцінках до зміни фінансового стану;
- аналіз складу та структурних змін власного і залученого капіталів.

Використовуючи дані пасиву бухгалтерського балансу, які наведені в Додатку Б, можна дати загальну характеристику джерел покриття активів.

Зобов'язання підприємства як на 2016 рік, так і на кінець 2019 року майже на 75% складались із поточних зобов'язань, що свідчить про нерациональну структуру балансу та про існування ризику втрати фінансової стабільності. На 4 років сума зобов'язань зменшилась на 18,3%.

Власний капітал станом на 2016 рік в структурі пасивів складав 10 млн грн, а на кінець 2019 року питома вага власного капіталу зменшилась на 8 млн грн.

Наступним кроком аналізу є оцінка змін економічних показників. Так, чистий дохід підприємства від реалізації продукції в 2017 році порівняно з 2016 роком зріс на 112277 тис. грн. або на 5,71%, а в 2018 році порівняно з 2017 роком відбувалося вже зменшення показника на 48 433,30 тис. грн або на 0,37%, та вже у 2019 році з порівнянням 2018 роком зменшення відбулося лише на 231,10 тис. грн. Відбулися аналогічні зміни з показником собівартості реалізованої продукції дещо інші. В порівнянні з 2016 роком у 2017 році значення показника зросло на 104215 тис. грн, або 6,10%, а далі відбувалося зменшення, вже у 2018 році порівняно з 2017 роком - на 46372,10 тис. грн. або 0,38%, та в 2019 році порівняно з 2018 роком – на 1291,00 тис. грн. або 0,02%. (рис. 2.4)

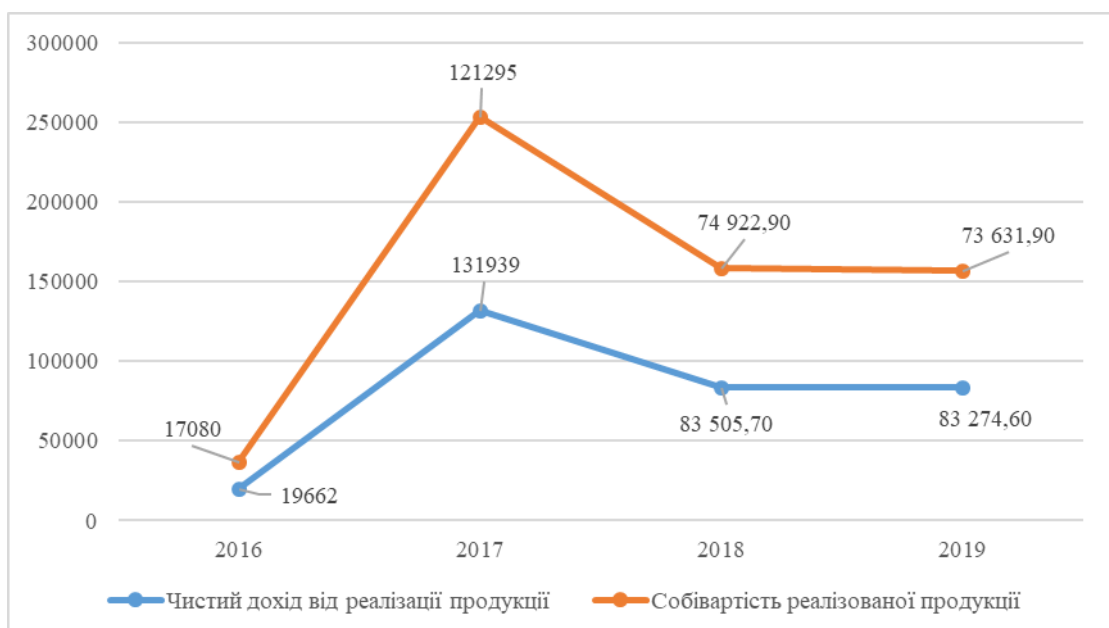


Рис. 2.4. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

за 2016-2019 роки, тис. грн.

Протягом 2016-2019 років ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» отримало прибуток до оподаткування в розмірі 258 тис. грн – 2016р., 3474 тис. грн – 2017 р., 5752,30 тис. грн – 2018р., 7990,40 тис. грн. – 2019 р. відповідно. В 2019 році цей показник збільшився порівняно з 2016 роком на 7732,40 тис. грн., або на 0,97% за рахунок збільшення адміністративних та операційних витрат.

За звітний період ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» мало чистий прибуток. Так станом на кінець 2016 року значення показника становило 212 тис. грн., в 2017 році – 2849 тис. грн., 2018 – 4716,80 тис. грн., а у 2019 році – 6552,10 тис. грн. Можна сказати про абсолютну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, адже в порівняно з 2016 роком та 2019 роком розмір чистого прибутку збільшився на 6310,1 тис. грн.

Отже, ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за досліджуваний період наростило свої можливості щодо фінансування діяльності.

2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

В сучасних умовах виділяють ділову активність підприємств щодо мобілізації внутрішніх ресурсів економічного зростання та активність у зовнішньому економічному середовищі. Внутрішня активність виражається у зростанні економічного потенціалу підприємств чи підвищенні ефективності його використання. Аналіз і оцінку внутрішньої ділової активності здійснюють у кількісному і якісному вимірах. Кількісні параметри оцінки ділової активності виражені динамікою синтетичних і аналітичних показників виробничо-фінансової діяльності підприємств. Якість економічного зростання можуть характеризувати узагальнюючі показники, які визначають ступінь окупності (оборотності) активів і капіталу. До них відносять показники, відображені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

**Показники ділової активності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
за 2016-2019 рр.**

	Показник	Рік			
		2016	2017	2018	2019
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,88	4,05	3,93	2,54
2	Фондовіддача	209,17	433,51	232,12	329,38
3	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,88	4,09	4,02	2,57
4	Період обороту обіговості коштів (днів)	409	88	90	140
5	Коефіцієнт оборотності запасів	23,46	69,67	20,66	18,04
6	Період одного обороту запасів	15	5	17	20
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,02	20,13	14,88	21,23
8	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	60	18	24	17
9	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,69	13,85	4,78	2,98
10	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	54	26	75	120
11	Період операційного циклу (днів)	75	23	41	37
12	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	11,38	27,47	15,30	10,43

За даними таблиці 2.1. слід зазначити, що коефіцієнт оборотності активів на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» має тенденцію до стрімкого збільшення у 2017 році, та складає 4,05 гривень, але вже у 2019 році показник зменшується та складає 2,54 гривень. Слід відмітити, що даний коефіцієнт є одним із найважливіших показників ефективності використання капіталу і вказує суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Враховуючи це, можна стверджувати, що така динаміка свідчить про неефективність використання активів.

Фондовіддача на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» свідчить про ефективність використання основних засобів. Показник за 2016-2019 роки вказує на те, скільки послуг або товарів було надано із залученням кожної гривні основних засобів. За аналізований період фондовіддача зменшується у 2018 році продаж товарів та наданих послуг на суму 232,12 гривні на кожен використований гривню основних засобів. Однак вже у 2019 році показник зростає до 329,38 гривень. Причиною такої тенденції є оптимізація структури основних засобів – зайві були продані. Спостерігається підвищення обсягу продажів.

Ефективність використання оборотності обігових коштів за 2017-2018 роки свідчить про інтенсивну роботу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», значення показника знаходиться в межі 4 гривень на кожен проданий товар та надану послугу. Але у 2019 році ситуація погіршується, та на проданий товар і надану послугу припадає лише 2,57 гривні. Головним фактором зниження показника є постійне збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги. З огляду на те, що обсяг збуту залишається відносно стабільним протягом періоду дослідження, збільшення суми дебіторської заборгованості за товари і послуги є негативним явищем. Для збільшення оборотності оборотних активів необхідно вжити заходи повернення коштів ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ». Для усунення ризику виникнення проблеми в майбутньому необхідно розробити комплексну стратегію комерційного кредитування клієнтів. В рамках стратегії необхідно розділити всіх покупців

за групами, залежно від історії співпраці, їх фінансового стану і їх важливості для ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ». Основна частка товарних (комерційних) кредитів повинна припадати на найбільш надійних та важливих клієнтів.

Ефективність управління оборотними активами в ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» знижується. Якщо в 2017 р. оборотні активи в середньому здійснювали один оборот протягом 88 днів, то в 2019 р. – протягом 140 днів. Причиною такої тенденції є зменшення обсягу збуту при відносно не стабільному рівні оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності запасів ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» зменшується з кожним роком. Так у 2016 році оборотність запасів складала 23,46 оборотів, а вже у 2019 р. – 18,04 обороти. Причиною зменшення може слугувати недостатній обсяг запасів, що призводить до перебоїв в операційному процесі.

Ефективність управління запасами знижується в ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ». Про це свідчить значне підвищення періоду одного обороту запасів – з 15 днів у 2016 році до 20 днів в 2019 р. Причиною такої тенденції є зниження збуту, в той час як нормативи формування запасів залишилися на попередньому рівні. Необхідно їх переглянути і працювати в напрямку підвищення оборотності запасів і зниження періоду одного обороту запасів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ТОВ «УКРЕДЕКСПЕРТ» в динаміці збільшується із 6,02 оборотів у 2016 році до 21,23 обороти у 2019 році. Це вказує на інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» та ефективну політику управління відносинами з постачальниками.

Період погашення дебіторської заборгованості за 2016-2019 роки зменшується. Тобто, політика управління дебіторською заборгованістю є якісною і середній період погашення дебіторської заборгованості залишається на стабільному рівні в ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».

Аналогічна тенденція спостерігається і з коефіцієнтом кредиторської заборгованості. Тенденція показника неоднозначна та становить 2016 р. – 6,69 оборотів, 2017 р. – 13,85 оборотів, 2018 р. – 4,78 оборотів, та 2019р. – 2,98 оборотів. Результати свідчать про зменшення швидкості погашення заборгованості підприємством. Так, середній термін повернення боргів (за винятком зобов'язань перед банками) на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» у 2016 р. становив 54 дні, у 2017 р. підприємство могло повернути свої борги за 26 дні, а в 2019 р. термін погашення становив 120 днів.

Протягом 2016-2019 р. операційний цикл ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» зменшився з 75 днів до 37 днів. Негативний вплив на ефективність операційного процесу мало постійне збільшення тривалості виробничого процесу. Однак під впливом постійного зменшення суми дебіторської заборгованості операційний цикл зменшився. Резерви збільшення показника необхідно шукати саме в сфері управління дебіторською заборгованістю.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» вказує на ефективність використання капіталу власників та свідчить про його продуктивність, так у 2016 році було продано і надано послуг на 11,38 гривень, а у 2018 році – 15,30 гривень на кожен гривню залучених коштів власників. Але вже у 2019 році зменшується показник та складає 10,43 гривень на кожен проданий товар і надану послугу. Це свідчить, про зменшення доходу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».

Міністерством економічного розвитку і торгівлі України розроблено методичні рекомендації з метою своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству, а також здійснення аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації. Таким чином, за даними агрегованого (аналітичного) балансу на основі таблиці 2.2 визначимо тип фінансової стійкості ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ».

Таблиця 2.2

**Аналіз фінансової стійкості ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
у порівнянні 2016 та 2019 роками**

№ п/п	Показник	На кін. 2016 року, тис. грн	На кін. 2019 року, тис. грн.	Абсолютне відхилення тис. грн.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Власний капітал	3402	11261,50	7859,5
2	Необоротні активи	188	345,6	157,6
3	Власні обігові кошти (р.1 – р.2)	3214	10915,9	7701,9
4	Довгострокові зобов'язання	-	-	-
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р. 3 + р. 4)	3214	10915,9	7701,9
6	Короткострокові кредити та позики	2587	-	-2587
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р. 5 + р. 6)	5801	10915,9	5114,9
8	Запаси	1456	3190,40	1734,4
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р. 3 – р. 8)	+1758	+7725,5	5967,5
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р. 5 – р. 8)	+1758	+7725,5	5967,5
11	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р. 7 – р. 8)	+4345	+7725,5	3380,5
12	Запас стійкості фінансового стану, днів (р.11×360/ усі джерела)	145,65	360	214,35

Продовження таблиці 2.2.

1	2	3	4	5
13	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття на 1грн. запасів (р.11/р. 8)	2,98	2,42	-0,56
Показники типу фінансової стійкості				
14	Тривимірний показник (S)	1,1,1	1,1,1	×
15	Тип фінансової стійкості (S)	Абсолютна стійкість фінансового стану	Абсолютна стійкість фінансового стану	×

З даних таблиці 2.2 видно, що підприємство має абсолютну стійкість, тобто обсяг запасів та затрат менший суми власного оборотного капіталу та кредитів банку під товарно-матеріальні цінності, резерви і витрати фінансової стійкості повністю покриті за рахунок циркуляції капіталу. Підприємство не залежить від кредитів. Так загальний надлишок з +1758 тис. грн. на кінець 2016 року до +7725,5 тис. грн. на кінець 2019 р., а темп приросту склав – 339,45 %. Основними позитивними факторами, які впливають на підвищення рівня фінансової стійкості в аналізованому періоді є зростання темпу приросту власного капіталу на 231,03 % та збільшення приросту обсягів залучення запасів і витрат на 119,12 %.

Тривимірний показник (S 1,1,1) свідчить про абсолютно стійкий стан підприємства. Така ситуація не завжди економічно обґрунтована, якщо існує можливість залучення позикових засобів на взаємовигідних умовах для розвитку підприємства.

Наступним кроком в оцінці майна підприємства ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» є аналіз джерел його формування.

На практиці неможливо досягти покращення одразу всіх показників, так як покращення одного призводить до погіршення іншого, розрахунок показників наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Показники фінансової стійкості ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Показники	Роки				Норма	Зміна	
	2016	2017	2018	2019		2017-2016	2019-2018
Коефіцієнт автономії	0,08	0,30	0,21	0,26	$\geq 0,5$	0,22	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	13,14	3,29	4,68	3,86	≤ 1	-9,85	-0,82
Коефіцієнт ризику	12,14	2,29	3,68	2,86	$\leq 0,5$	-9,85	-0,82
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,94	0,93	0,90	0,97	> 0	-0,01	0,07
Робочий капітал, тис. грн.	3214	5764,2	4262,7	10915,9	> 0 , ріст	2550,2	6653,2

Виходячи із результатів таблиці 2.3 можна сказати, що відбулося зростання коефіцієнта автономії у 2016 році – 0,08, а вже у 2019 році склав 0,26. Тобто загальна сума капіталу на 26 % сформована за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності за 4 роки більший за норму. Занадто висока залежність говорить про те, що рівень фінансових ризиків значний. Але для зниження залежності необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу власного капіталу. Для цього можна вкласти отриманий прибуток в роботу компанії, використовувати інші доступні заходи.

Дане підприємство відрізняється високим рівнем маневреності власного капіталу у 2016 році коефіцієнт маневреності склав 0,93 та в 2019 році – 0,97. Це свідчить про достатність оборотних коштів на підприємстві, що обумовлено низькою часткою власних коштів у структурі пасивів підприємства та досить гнучкою політикою щодо використання власних коштів.

Наявність робочого капіталу з кожним роком збільшується, так у 2016 році складає 3 214 тис. грн, а вже у 2019 році – 10 915,9 тис. грн. Це свідчить про те, що підприємство не тільки здатне сплатити власні поточні борги, а й

має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування. Збільшення робочого капіталу може говорити про ріст фінансової стійкості компанії. Ріст величини робочого капіталу може бути викликаний збільшенням обсягів неліквідних запасів або ростом простроченої дебіторської заборгованості. Це може негативно позначитися на оборотності.

Розрахунок показників рентабельності наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Показники рентабельності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
за 2016-2019 рр.**

Показник	Нормативне значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютна зміна	
						2017-2016	2019-2017
Коефіцієнт рентабельності активів	більше 0, тенденція до збільшення	0,009	0,087	0,222	0,200	+0,078	-0,022
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	більше 0, тенденція до збільшення	0,010	0,102	0,299	0,265	+0,092	-0,034
Валова рентабельність реалізованої продукції	більше 0, тенденція до збільшення	0,13	12,39	9,73	8,64	+12,26	-1,09
Коефіцієнт рентабельності продукції	більше 0, тенденція до збільшення	0,01	0,02	0,06	0,08	+0,01	+0,02

Відповідно до результатів таблиці 2.4 можна сказати, що підприємство є досить рентабельним.

Відношення прибутку до активів за усі роки є позитивною. У 2016 році був дуже малий чистий прибуток, що зумовило малі значення рентабельності. Загалом показники 2018 і 2019 років є позитивними та зберігається тенденція, яка була присутня і в минулих групах показників. Відношення прибутку до власного капіталу також є позитивним та зберігає вищезазначену тенденцію.

Загалом можна сказати, що 2016 рік був найменш сприятливим для компанії. Збитків вона не мала, але прибуток був наближений до 0 (212 000 грн), що для підприємства є негативним показником. У 2017 році компанія мала різкий злет та позитивні показники. Ріст показників рентабельності (окупності) в середньому склав у 6 000 разів. Це колосальний злет за один рік. У 2018 році відбувся незначний спад та стабілізація ситуації.

На останню звітну дату (кінець 2019 року) фінансовий стан підприємства є задовільним та відповідає нормативним показникам.

Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства розділяються на такі групи:

A1 – високоліквідні – «грошові кошти і поточні фінансові інвестиції»;

A2 – швидколіквідні – уся дебіторська заборгованість, що буде погашена за умовами договорів;

A3 – повільноліквідні – запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів;

A4 – важколіквідні необоротні активи та необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття.

Пасиви балансу групуються за терміновістю їхньої оплати:

П1 – найтерміновіші – поточна кредиторська заборгованість;

П2 – короткострокові – короткострокові кредити банків;

П3 – довгострокові – довгострокові зобов'язання і забезпечення;

П4 – постійні – зобов'язання перед власниками, формування власного капіталу та зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття.

Таблиця 2.5

**Порівняльний аналіз ліквідності балансу
2016 та 2019 року, тис. грн.**

Ранжування активів балансу	2016	2019	Ранжування пасивів балансу	2016	2019
Високоліквідні активи (A1)	34203	36707,30	Найтерміновіші зобов'язання (П1)	38526	32136,4
Швидколіквідні активи (A2)	6532	3180,2	Короткострокові зобов'язання (П2)	2587	0
Повільноліквідні активи (A3)	3790	3207,2	Довгострокові пасиви (П3)	0	0
Важколіквідні активи (A4)	188	345,6	Постійні пасиви (П4)	3402	11261,50
Баланс	44713	43460,30	Баланс	44713	43460,30

1. Якщо виконується нерівність $A1 > П1$, то це свідчить про платоспроможність організації на момент складання балансу. У організації достатньо покриття найбільш термінових зобов'язань абсолютно і найбільш ліквідних активів.

2. Якщо виконується нерівність $A2 > П2$, то швидко реалізовані активи перевищують короткострокові пасиви та організація може бути платоспроможною в майбутньому з урахуванням своєчасних розрахунків з кредиторами, отримання коштів від продажу продукції в кредит.

3. Якщо виконується нерівність $A3 > П3$, то в майбутньому при своєчасному надходженні грошових коштів від продажу та платежів організації може бути платоспроможною на період, рівний середньої тривалості одного обороту оборотних коштів після дати складання балансу.

4. Виконання перших трьох нерівностей приводить автоматично до виконання умови $A4 < П4$. Воно свідчить про дотримання мінімальної умови фінансової стійкості, наявність у неї власних оборотних коштів.

За результатами досліджень, можна зробити висновки що у 2016 році рівняння $A1 < П1$ не виконується, то це свідчить про не платоспроможності підприємства на момент складання балансу. У підприємства не достатньо для покриття найбільш термінових зобов'язань абсолютно і найбільш ліквідних

активів. Але згодом, на кінець 2019 року можна сказати, що баланс ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» є умовно ліквідним. Це свідчить про достатність у підприємства власних оборотних засобів, що забезпечує його фінансову стійкість.

2.3. Оцінка управління платоспроможністю ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Розуміння здатності підприємства відповідати за поточними зобов'язаннями є важливою для всіх користувачів фінансової звітності. Зведемо розрахунки у таблицю 2.6. Аналіз показників ліквідності необхідний не лише для керівників підприємства, але й для інших користувачів інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності – для постачальників сировини і матеріалів; коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт поточної ліквідності – для покупців і власників акцій підприємства.

Таблиця 2.6

Показники платоспроможності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Період				Відхилення	
		2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відн.	Абс.
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Первинні дані</i>							
5. Оборотні активи	Р.1195 Ф.1	44525	19984,20	21580,40	43114,70	-3,17	-1410,3
15. Поточні зобов'язання і забезпечення	Р.1695 Ф.1	41311	14220	17318,00	32198,80	-22,06	-9112,2
Векселі одержані	Р.1120 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Р.1125 Ф.1	6397	4346,90	2801,40	1166,70	-81,76	-5230,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	Р.1135 Ф.1	0	1674,10	1301,50	668,7	0	668,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з виданими авансами	Р.1130 Ф.1	117	31	0	0	-1	-117

Продовження таблиці 2.6

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	P.1140 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з внутрішніх розрахунків	P.1145 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	P.1155 Ф.1	18	556,7	543,4	1344,80	73,72	1326,89
Поточні фінансові інвестиції	P.1160 Ф.1	0	0	0	0	0	0
10. Гроші та їх еквіваленти	P.1165 Ф.1	34203	11287,70	11588,50	36707,30	7,32	2504,3
Інші оборотні активи	P.1190 Ф.1	2334	92,8	21	7,9	0	0
12. Векселі видані	P.1605 Ф.1	0	0	0	0	0	0
13. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	P.1615 Ф.1	2986	13420,7	16933,60	31041,00	9,39	28055
14. Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	P.1635 Ф.1	33523	0	0	0	-1	-33523
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	P.1620 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	P.1650 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	P.1630 Ф.1	0	-1,8	0	0	1	1,8
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	P.1640 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	P.1645 Ф.1	0	0	0	0	0	0
Похідні показники							
1. Показник поточної ліквідності	P.1195 / P.1695	1,08	1,40	1,22	1,34	24,07	0,26
2. Показник швидкої ліквідності	P.(1120 +1125 +1135+1130+1140+1145+1155+1160+1165+1190) / P.1695	1,04	1,27	0,94	1,24	19,23	0,2
3. Показник абсолютної ліквідності	P.(1160+1165) / P.1695	0,83	0,79	0,67	1,14	37,35	0,31

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Показник платоспроможності	P.(1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155) /P.(1605+1615+1635+1620+1650+1630+1640+1645)	0,17	0,47	0,27	0,09	-47,06	-0,08

Показник поточної ліквідності показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань (тобто демонструє скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожен гривню поточних зобов'язань). Нормативним для показника поточної ліквідності є значення в рамках 1–3, однак більш бажаним є значення 2–3.

Отримані дані показують, що протягом 2016-2019 років компанія могла вчасно відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. На кінець року в компанії залишилося 1,34 гривень на кожен гривню поточних зобов'язань. Це веде до підвищення довіри до компанії.

Коефіцієнт швидкої ліквідності – індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів.

Отримані дані показують, що в 2018 р. коефіцієнт швидкої ліквідності знаходився в майже межах нормативного значення, і на кожен гривню поточних зобов'язань припадає 0,94 гривні високоліквідних оборотних активів. Отже, ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» має можливість погасити короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань.

Отримані дані показують, що в 2016 р на кожен гривню поточних зобов'язань припадає близько 0,83 гривні грошових коштів та їх еквівалентів. Таким чином, компанія могла відповідати за своїми зобов'язаннями в 2016 р. З 2017 року ситуація змінилася і значення коефіцієнта склало 1,14 в 2019

році. Високе значення коефіцієнта абсолютної ліквідності дозволяє допустити, що в будь-який момент підприємство зможе розплатитися за зобов'язаннями.

Показник платоспроможності характеризує якість політики комерційного кредитування компанії. Показник враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність.

Отримані дані показують, що в 2016 р. політика комерційного кредитування не була збалансованою. Однак в 2017 р. ситуація покращилась і на кожну гривню дебіторської заборгованості за отримані товари та послуги припадає 0,47 гривні кредиторської заборгованості. З урахуванням низького показника поточної ліквідності таке значення співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості говорить про кризу ліквідності компанії. Це може мати тривалі негативні наслідки, тому необхідно вирішити проблему якомога швидше. Причиною є занадто великий розмір запасів і недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів. Для вирішення проблеми необхідно удосконалити поточну політику формування виробничих запасів у компанії.

Для більш детального аналізу відобразимо схематично динаміку коефіцієнтів ліквідності на рис. 2.5.

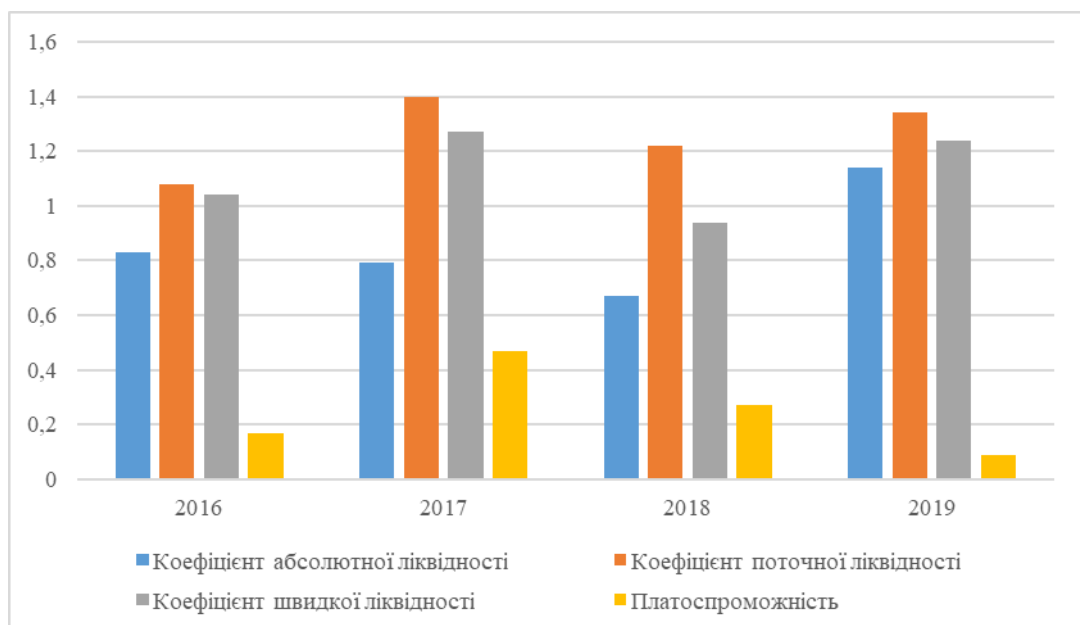


Рис. 2.5. Динаміка коефіцієнтів ліквідності за 2016-2019 роки

ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»

Протягом розглянутих періодів ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» має забезпечення абсолютної ліквідності балансу, вартість абсолютно ліквідних активів має перевищувати суму найбільш термінових боргів підприємства. У такому випадку підприємство зможе погасити термінову заборгованість на дату складання балансу. Швидколіквідні активи за вартістю перевищують суму відносно термінових боргів. У такому випадку у найближчій перспективі підприємство залишиться платоспроможним. Вартість середньоліквідних активів перевищує суму середньотермінових боргів, що забезпечить платоспроможність підприємства у середньостроковій перспективі. Водночас, вартість важко ліквідних і неліквідних активів менша від вартості довгострокових зобов'язань і власного капіталу, що забезпечує стійкість підприємства у віддаленій перспективі.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2019 року становить 1,14, що на 0,31 більше за значення показника у 2016 році. (темп приросту за чотири роки 37,35%). Коефіцієнт поточної ліквідності також збільшився на 0,26 від показника, який був на кінець 2016 року. Коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2019 року має значення, яке перевищує аналогічний показник кінця 2016 року – на 0,2. Зростання ліквідності підприємства в динаміці свідчить про покращення ситуації із забезпеченістю оборотними засобами.

Завершальним етапом аналізу ліквідності підприємства є формування аналітичних висновків, які дають змогу отримати інформацію про чинники впливу на діяльність підприємства та сформулювати пропозиції і рекомендації для підприємства.

Зважаючи на результати дослідження, ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» має стійкий фінансовий стан. Аналіз ліквідності та платоспроможності дає підстави стверджувати, що підприємство не порушує правила фінансування, кредитоспроможне та привабливе як діловий партнер. Проте надалі його

фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематизованого надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, координації планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійності роботи підприємства.

В основі антикризового управління підприємством лежать конкретні управлінські процедури. Для діагностики можливої фінансової кризи в ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» будемо використовувати оцінювання ймовірності банкрутства підприємства за допомогою $Z_{\text{розрахунку}}$ Альтмана для невикористаних підприємств, розрахункові дані представлені в таблиці 2.7, а також динаміка результатів показника представлена у рисунку 2.6.

Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів.

Індекс Альтмана для невикористаних підприємств розраховується за формулою [28, с. 362]:

$$Z = 6,56_{x_1} + 3,26_{x_2} + 6,72_{x_3} + 1,05_{x_4}$$

де X_1 – Оборотний капітал / Активи;

X_2 – Чистий прибуток / Активи;

X_3 – Операційний прибуток / Активи;

X_4 – Власний капітал / Зобов'язання.

Таблиця 2.7

Застосування моделі Альтмана для оцінки ймовірності настання кризового стану на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», 2016-2019 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019
X_1	6,53	6,42	6,43	6,51
X_2	0,02	0,45	0,7	0,49

X_3	0,04	1,14	1,75	1,24
X_4	0,09	0,46	0,29	0,37
Z	6,68	8,47	9,17	8,61

Ймовірність (рівень загрози) банкрутства господарюючого суб'єкта в моделі Альтмана оцінюється за шкалою:

- 1) $Z > 2,6$ – зона фінансової стійкості («зелена» зона);
- 2) $1,1 < Z < 2,6$ – зона невизначеності («сіра» зона);
- 3) $Z < 1,1$ – зона фінансового ризику («червона» зона).

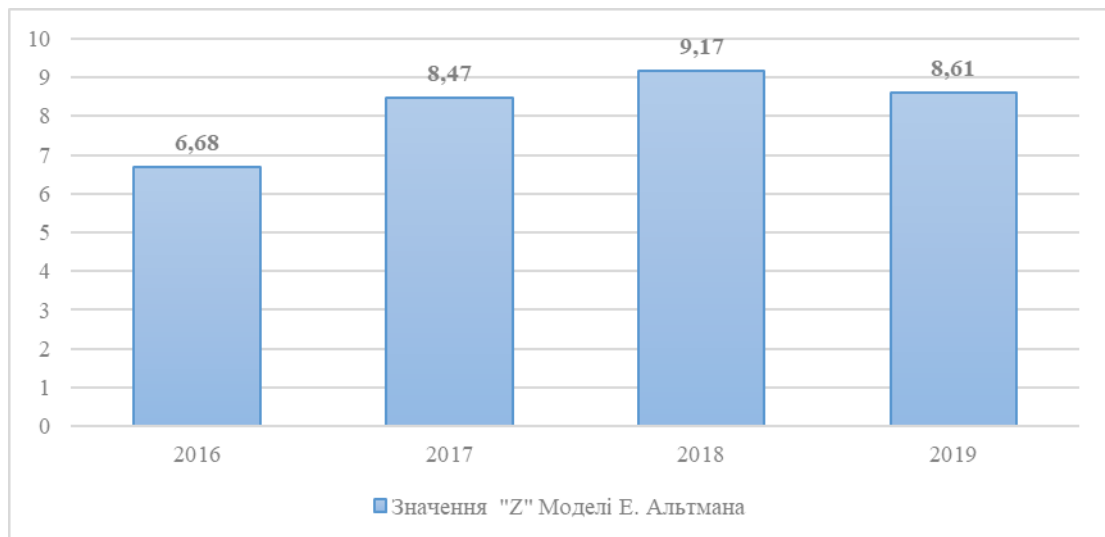


Рис. 2.6. Динаміка ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана для ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 2016-2019 рр.

За отриманими даними можна сказати, що ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 4 роки фінансове стійке підприємство, у якому ймовірність банкрутства низька. Але з урахуванням подій, які відбуваються в світі сьогодні, підприємство повинно бути готовим до рішучих дій, щодо своєї подальшої господарської діяльності.

Таким чином, якщо криза виявиться непереборною, підприємство або припинить своє існування, або може існувати тривалий час в умовах кризи, наприклад, за умови надання державних дотацій, залучення додаткових ресурсів за рахунок невиконання зарплатної плати та неплатежів у бюджет чи

по рахунках з контрагентами. Переборення кризи зумовлює перехід підприємства до нового стану, який більше відповідає ринковій ситуації, тобто підвищується здатність підприємства до самопідтримки свого розвитку.

Висновки до розділу 2

1. Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 2016-2019 роки дозволяє дійти висновку, що вартість майна підприємства демонструвало тенденцію до зростання. Зростання вартості майна підприємства відбувається за рахунок збільшення обсягів оборотних активів. Чистий дохід та собівартість реалізованої продукції підприємства протягом звітного періоду також мали тенденцію до зростання. Підприємство є прибутковим, визначення типу фінансової стійкості – абсолютна стійкість фінансового стану, допомогло проаналізувати фінансовий потенціал за 2016-2019 роки та визначити що чистий прибуток з кожним роком зростає.

2. Аналіз ліквідності балансу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 2016-2019 роки показав, що баланси підприємства є абсолютно ліквідним. На початок і на кінець звітного періоду, всі умови виконуються, тобто нагальні борги підприємство може погасити вчасно. Підприємство забезпечене власними оборотними капіталом, який дає змогу підтримувати стійкість. Враховуючи ступінь ліквідності оборотних активів фінансовий стан ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» за 2016-2019 роки оцінений як абсолютний. Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності, а всі свої активи формує за рахунок власних коштів.

3. Дослідження впливу факторів на ліквідність та платоспроможність підприємства надає підстави для висновку про наявність безпосередньої залежності загального рівня платоспроможності підприємства від стану та якості його оборотних активів.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

3.1. Способи підвищення ефективної діяльності підприємства

Високий рівень конкуренції на ринку зобов'язує підприємства до підвищення ефективності діяльності, покращення якісних характеристик продукції, підвищення рівня надання послуг, розширення асортиментного ряду.

Доведено, що ефективність діяльності підприємства – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили підприємства за певний проміжок часу. Основною метою аналізу ефективності діяльності підприємства є визначення перспектив його розвитку в майбутньому, виявлених за підсумками комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, підвищення ефективності діяльності за допомогою більш раціонального використання внутрішніх ресурсів є одним з найважливіших завдань сучасного підприємства. Не менш вагому роль відіграє системне дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності. Під шляхами підвищення ефективності діяльності підприємства розуміють сукупність конкретних заходів щодо покращення ефективності виробництва або надання послуг. Обґрунтовано, що для визначення оптимальних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно застосовувати комплексний підхід, ґрунтовно вивчаючи всі відділи підприємства та процеси, які в них проходять. Ці напрями охоплюють систему організаційних, соціально-економічних та технічних заходів, за допомогою яких досягається підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, економія ресурсів і

витрат. Головними способами підвищення ефективності діяльності підприємства є:

- удосконалення управління підприємством;
- підвищення технологічного рівня виробництва, впровадження нових технологій, вибір підприємством стратегії інноваційного технологічного розвитку;
- розвиток партнерських взаємовідносин із потенційними контрагентами;
- удосконалення організації виробництва і праці на підприємстві;
- удосконалення системи мотивації працівників, підвищення відповідальності та творчої ініціативи;
- впровадження корпоративної культури;
- раціональне використання ресурсів підприємства;
- активізація маркетингової діяльності;
- покращення професійно-кваліфікаційної структури працюючих;
- придбання додаткових основних засобів (виробничих ліній, складських приміщень, транспортних засобів), за допомогою яких можна розширити асортимент продукції та перелік послуг.

Але для того, щоб підприємство функціонувало ефективно, замало досягти раціональності та балансу у внутрішньому середовищі. Безперечно, потрібно пам'ятати про вплив зовнішніх чинників. Адже, навіть якщо підприємство здатне працювати як цілісна здорова система, не вдасться досягти ефективної діяльності на ринку при нестабільності зовнішнього середовища. Із зовнішніх факторів найбільший вплив мають: державна політика (відносини з іноземними державами – особливо для підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю) та структурні зміни в суспільстві та економіці (в сфері технологій, наукових досліджень). Отже, кожне підприємство повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також враховувати вплив на

неї зовнішніх чинників. Покращення ефективності діяльності підприємств є можливим за умови використання сучасних методик управління. Застосовуючи досвід найбільших світових компаній можна підвищити ефективність функціонування та зменшити витрати на виробництво шляхом залучення працюючих до управління. Зроблені висновки, що основною ціллю підвищення ефективності діяльності будь якого підприємства є досягнення максимально можливого ефекту на кожну одиницю витрачених ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових). Усі способи є взаємозалежними, і тому задовільні темпи підвищення ефективності може забезпечити тільки вміле застосування всього комплексу.

3.2. Алгоритм реалізації управлінських рішень щодо удосконалення платоспроможності підприємства

Динамічність розвитку суб'єктів господарювання, невизначеність сучасного економічного, фінансового і політичного простору ускладнюють здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в повному обсязі у встановлений термін. Важливого значення в системі розрахунків набувають питання своєчасної оплати за відвантажену продукцію, своєчасної виплати заробітної плати та сплати податків, зборів та інших платежів. Об'єктивним елементом аналізу є розуміння, що в умовах високої турбулентності економічних процесів підприємства не здатні підтримувати той рівень розвитку, який досягли у порівняно стабільній ситуації на ринках товарів, фінансових послуг.

У першому розділі даної роботи ми вже розглядали чинники, які впливають на ліквідність і платоспроможність підприємств саме в умовах суттєвих ринкових перетворень або радикальної зміни умов господарювання в певній галузі (наприклад, у банківській сфері – за результатами введення регулятором нових суттєвих вимог щодо формування резервів або

обмеження норм щодо залучення капіталу; у вугільній галузі – за результатами впровадження обмежень на карбонові викиди, що матиме безпосередній негативний вплив на попит і, відповідно, реалізацію продукції).

Зрозуміло, що в нових умовах господарювання втрата стабільності в діяльності підприємства зазвичай призводить до асиметричного скорочення можливостей вчасно виконувати свої зобов'язання в повному обсязі – майже одночасно підприємство втрачає можливість підтримувати необхідну обіговість власних коштів (криза неплатежів, зростання цін. Збільшення кредитної та дебітної заборгованості) та залучати зовнішні інвестиції і кредити (кредитори або відмовляють у фінансових ресурсах через побоювання ризику неповернення кредиту, або встановлюють надзвичайно високий відсоток на користування кредитом, намагаючись страхувати свої ризики).

У зв'язку з цим виникає потреба у розробці ефективного організаційно-економічного механізму управління господарською і фінансово-економічною діяльністю підприємств.

Універсальними рекомендаціями щодо забезпечення ліквідності та платоспроможності (які повною мірою підходять і ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», для якого за підсумками цієї роботи будуть розроблені відповідні пропозиції) є такі:

- здійснювати неперервний контроль за станом грошових потоків і структурою капіталу;
- обирати оптимальні схеми сплати податкових платежів;
- оптимізувати витратну частину (відмовитись від рекламних й додаткових послуг і допоміжних процесів, визначити оптимальну структуру матеріально-технічних запасів, необхідних для забезпечення сталого господарсько-фінансового процесу тощо);

– обрати збалансовану стратегію ціноутворення, яка б враховувала кон'юнктурні зміни на ринку та прогнози щодо фінансових потоків підприємства.

При цьому під час розбудови ефективної системи забезпечення платоспроможності виділяють тактичний і стратегічний рівні. Так, завдання тактичного рівня підпорядковуються меті утримати роботу підприємства у відносно стабільному стані під час різкої зміни навколишньої обстановки та здійснити адаптацію виробництва до нових умов.

Завдання щодо подальшого розвитку підприємства на більш віддалену перспективу відносяться до стратегічного рівня.

На рис. 3.1 представлена схема візуалізації основних короткострокові (тактичних) і довгострокових (стратегічних) управлінських завдань. Яку запропонував Р. Толпежніков [41]:



Рис. 3.1. Напрями забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства

На зростання прибутку і позитивних грошових потоків впливають економічні процеси макро- і мікрорівні, серед яких варто виділити такі: зміна попиту покупців на продукцію; зміни у виробництві і реалізацію продукції; можливість збільшити ціну на продукцію зі збереженням або збільшенням обсягів реалізації; зміна ризикових позицій [42, с. 31].

Отже, за результатами аналізу поточних і прогнозованих змін економічного середовища має слідувати пошук і оцінка потенційних шляхів утримання рівня прибутковості за рахунок збереження балансу між виробництвом і реалізацією продукції і послуг. Наступним кроком має стати пошук варіантів прискорення оборотності активів та зниження рівня заборгованості. Саме здатність підприємства скорочувати заборгованість виступає індикатором стабілізації його діяльності, що може позитивно вплинути на умови залучення позикового капіталу в подальшому.

При реалізації стратегії розвитку виникають ризики в управлінні фінансово-господарською діяльністю на стадії коригування прийнятих рішень, виборі оптимальних завдань.

Чинниками зниження ризиків є: повна реалізація продукції, при достатності оборотних активів, при наявності на підприємстві кваліфікованого персоналу, при відповідності продукції вітчизняним і міжнародним стандартам якості, при надійних ділових партнерах, при здійсненні ефективної маркетингової політики.

Відтак, розробка тактичних і стратегічних напрямів забезпечення платоспроможного стану ґрунтується на загальних засадах стратегічного розвитку підприємства. Це складний процес, для кращого усвідомлення якого можна провести його декомпозицію, тобто поділити на певні етапи, які можна легше досягнути та згрупувати власні дії у напрямі підвищення ефективності процесів (зокрема, управлінської діяльності) в середині цих етапів.

Очевидно, що кожні підприємства мають свою специфіку, яка детермінує певні унікальні процеси в рамках стратегічного і тактичного

підходів до розвитку конкретного бізнесу. Проте можна виокремити загальні підходи до управління розвитком підприємства, а вже потім доповнити їх специфічним (тобто характерним для конкретного підприємства) змістом. Наприклад, Р. Толпежніков пропонує таку послідовність реалізації управлінських рішень щодо удосконалення управління платоспроможністю підприємства (див. рис. 3.2.).

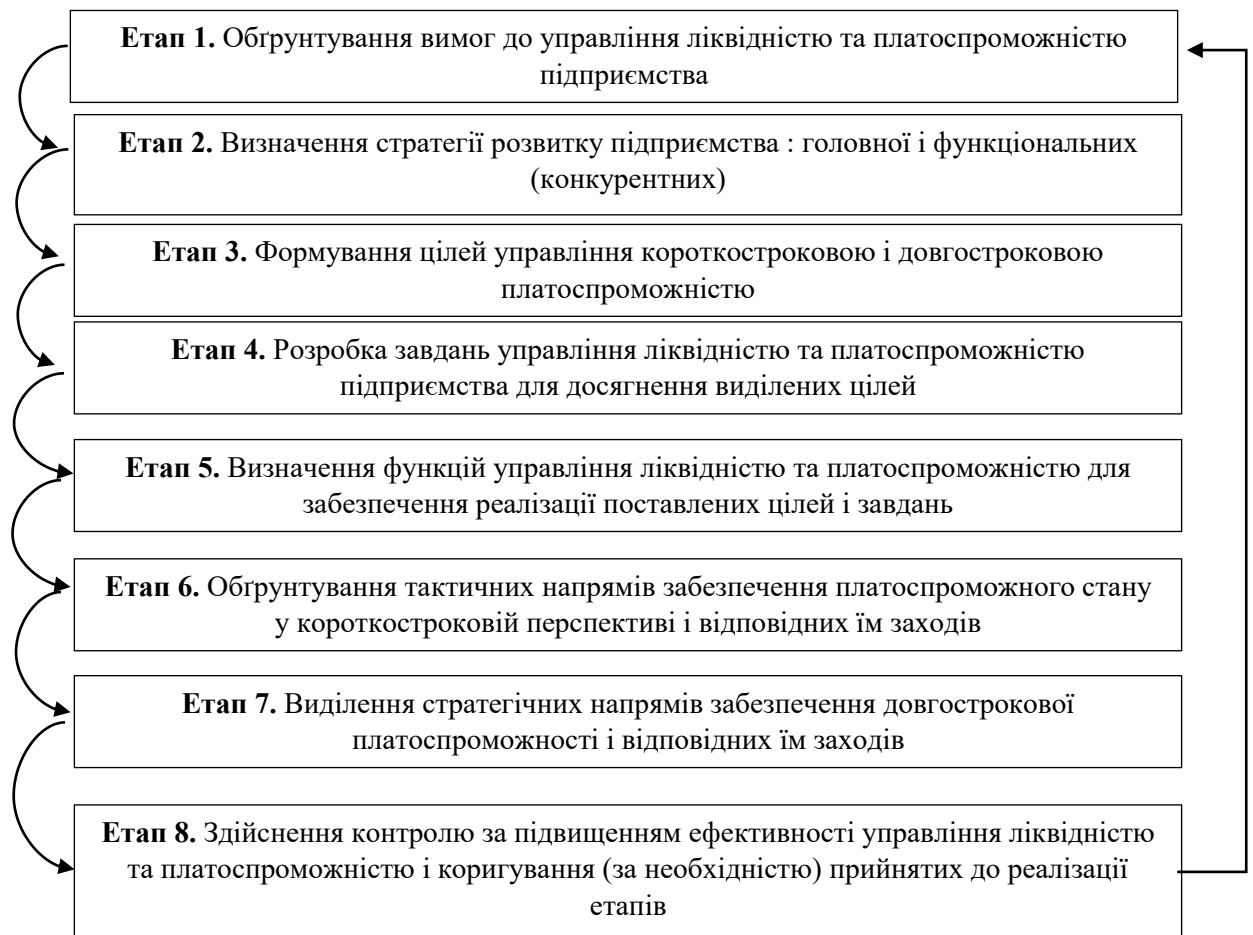


Рис. 3.2. Алгоритм реалізації управлінських рішень щодо удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства [41]

Як видно з рис.3.2, основу алгоритму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства складають стратегії розвитку, оскільки саме забезпечення прибутковості операційної діяльності дозволить вчасно здійснювати розрахунки і ефективно управляти заборгованістю.

Надалі важливо встановити характер взаємозв'язку між ліквідністю, платоспроможністю і елементами сукупного потенціалу підприємства,

Основні ознаки ліквідності та платоспроможності підприємства, тобто наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів і здатність здійснювати розрахунки за зобов'язаннями, будуть виконуватися за умов забезпечення ліквідності активів підприємства, а саме їх здатності у короткі строки в достатньому обсязі і з мінімальними витратами бути обміненими на гроші. Далі підприємство з наявними ліквідними активами не буде мати проблем із забезпеченням функціональних складових сукупного потенціалу. Але якщо підприємство, яке не може розрахуватися із заборгованістю, має проблеми як зі своєю платоспроможністю, так із здатністю до реалізації стратегії розвитку сукупного потенціалу.

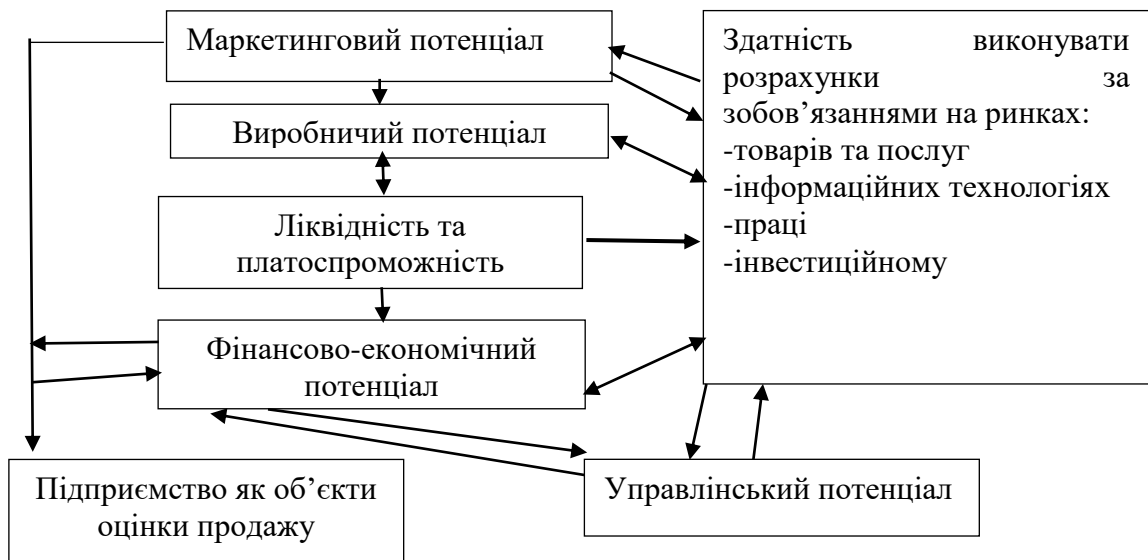


Рис. 3.3. Взаємозв'язок між ліквідністю та платоспроможністю і елементами сукупного потенціалу підприємства [41]

До системи внутрішніх чинників, які визначають платоспроможність підприємств у сучасних умовах функціонування є:

1) Стан організаційно-управлінського потенціалу підприємства: платоспроможність підприємств здебільшого визначається вміннями, знаннями і досвідом керівництва вчасно втілювати зміни у зовнішньому середовищі. Як визначають англійські дослідники, розвиток кризи, який супроводжується затримкою платежів, пов'язаний з незадовільним

управлінням підприємством (неефективним менеджментом, відсутністю стратегічних орієнтирів діяльності, недосконалою дисципліною), невчасним і недостатнім контролем за реалізацією заходів для подолання кризи і відсутністю чіткої програми дій;

2) Стан виробничого потенціалу: операційний процес, вимоги до вчасної сплати поставок за продукцію у відповідні терміни; вимоги до випуску якісної продукції відповідно до виробничої програми у заданому асортименті та вчасного отримання виручки від її реалізації; вимоги до зменшення виробничих витрат і підвищення рентабельності діяльності;

3) Використання ресурсів сукупного потенціалу ресурсної бази: оперативне використання ресурсної бази підприємства (матеріальних і трудових ресурсів, основних фондів, фінансових ресурсів) сприяє заощадженню коштів підприємства, які будуть виступати резервом для сплати зобов'язань перед кредитором, якщо таке стане необхідним;

4) Використання маркетингового потенціалу: платоспроможний стан підприємства визначається його політикою у сфері збуту продукції. Це планування та втілення ідей у рекламні заходи, розширення ринку збуту продукції, вивчення попиту на продукцію, прогнозування динаміки коливань у споживчих вимогах до якості та ціни продукції. Маркетингова політика потребує умови ефективності її проведення, що у кінцевому результаті призводить до зростання обсягів продажу продукції;

5) Фінансове забезпечення складових сукупного потенціалу: раціональне використання власного і залученого капіталу, ефективне формування активів підприємства з мінімальним рівнем фінансового ризику сприяють забезпеченню довгострокової платоспроможності [46, с. 299].

Об'єктом забезпечення платоспроможного стану ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» виступає зовнішньоекономічна та фінансова-економічна діяльність, в результаті здійснення якої виникають договірні відносини між суб'єктом господарювання, робітниками підприємства, державою, лікувальними закладами та лікувально-профілактичними

установами, виконання договірних зобов'язань щодо сплати податків, сплати коштів за отриману продукцію, товарів, робіт, послуг, виплата заробітної плати працівникам підприємства за своєчасне виконання обов'язків.

Несвоєчасне виконання зобов'язань договору підприємством призводить до недовіри зі сторони ділових та іноземних партнерів, до складання у майбутньому, пов'язаних із необхідністю створювати репутацію надійного партнера.

Основними вимогами (принципами) до забезпечення платоспроможного стану підприємства визначено прибутковість, ліквідність, проактивний підхід, фінансову стійкість, оптимальність і ефективність [47, с. 428].

Таким чином, запропоновані концептуальні засади забезпечення платоспроможності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» можуть стати першочерговим на планування і впровадження заходів щодо підвищення ефективності управління платоспроможним станом у короткостроковому і довгостроковому періодах.

Важливим є врахування динамічності внутрішнього і зовнішнього оточення підприємства. Це впровадження постійного контролю за реалізацією управлінських рішень і їх коригування у випадку настання суттєвих змін у цьому оточенні.

Проактивне управління фінансовим потенціалом, проведення результативної маркетингової і ризикової політики, прибуткове вкладення вільних коштів і раціональне залучення ресурсів є основними напрямками у довгостроковому періоді.

З метою забезпечення ефективного управління платоспроможністю підприємства слід виділяти класифікаційні ознаки платоспроможності за видами господарської діяльності, за строком виконання зобов'язань, спроможністю здійснення платежів, в залежності від операційного процесу і по відношенню до суб'єктів інвестиційного процесу.

Таблиця 3.1.

**Управління платоспроможним станом підприємства за виділеними
видами платоспроможності [42]**

Класифікаційні ознаки	Види платоспроможності	Напрями традиційного управління	Напрями проактивного управління
За строком виконання зобов'язань	Короткострокова Довгострокова	Оцінка поточного і перспективного фінансового стану підприємства з позиції здатності сплати зобов'язань	Прогнозування перспективного стану підприємства з позицій можливостей сплати зобов'язань
За видами господарської діяльності	Платоспроможність за операційною діяльністю Платоспроможність за інвестиційною діяльністю Платоспроможність за фінансовою діяльністю	Оцінка здатності підприємства за рахунок основної (операційної) діяльності здійснювати інвестиційну діяльність та залучати і повертати кредитні ресурси за фінансовою діяльністю	Прогнозування можливостей підприємства за рахунок основної (операційної) діяльності здійснювати інвестиційну та на підставі збільшення вартості бізнесу (капіталізації) залучати і повертати кредитні ресурси за фінансовою діяльністю
В залежності від операційного процесу	Споживча Виробнича Комерційна	Оцінка власних джерел забезпечення платоспроможності підприємства (прибутку від реалізації) і оцінка ресурсів, необхідних для здійснення виробничого процесу	Пошук джерел забезпечення платоспроможності підприємства (прибуток від реалізації продукції) і оцінка ресурсів, необхідних для здійснення виробничого процесу
За спроможністю здійснення платежів	Постійна Тимчасова	Оцінка необхідності обрання таких форм розрахунків, які б забезпечували своєчасне здійснення розрахункових операцій	Оцінка необхідності обрання таких форм розрахунків, які б забезпечували підвищення ділової репутації

Продовження таблиці 3.1.

По відношенню до суб'єктів інвестиційного процесу	Платоспроможність інвестора Платоспроможність підприємства-реципієнта	Аналіз платоспроможності підприємства при реалізації інвестиційних проектів і оцінка здатності ефективно вкладати кошти у проекти	Управління проектом по забезпеченню платоспроможності підприємства при реалізації інвестиційних проектів і прогноз можливості ефективного вкладення коштів у проекти
---	--	---	--

Оцінка платоспроможності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» у поточному і майбутньому періоді здійснюється з урахуванням ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Для оцінки короткострокової платоспроможності запропоновано використовувати систему показників ліквідності (платоспроможності) підприємства, для оцінки довгострокової платоспроможності – систему показників фінансової стійкості (платоспроможності).

Управління платоспроможним станом підприємства у рамках розроблених концептуальних засад забезпечення платоспроможності розглядається як забезпечення реалізації стратегічних напрямів діяльності, що забезпечує ліквідність активів підприємства, ефекти виним використанням капіталу, управління дебіторською і кредиторською заборгованістю (якщо така виника), застосування ефективних форм розрахунків. На забезпечення платоспроможності підприємства впливає безліч чинників, серед яких основними зовнішніми чинниками визначено дію світової фінансової-економічної кризи, політичний стан у країні, рівень інфляції, надійність національної валюти, доступність кредитних ресурсів; внутрішніми чинниками – стан управління підприємством, впровадження інвестиційних програм, фінансове забезпечення.

Розв'язання проблем прибутковості як комплексного завдання потребує дотримання принципу оптимальності і урахування взаємопов'язаності

показників рентабельності, обіговості та заборгованості. Збалансування руху коштів у короткостроковому періоді у кризових умовах досягається узгодженістю грошових потоків при реалізації заходів зі скорочення операційних витрат за основним видом діяльності, зростання грошових надходжень від реалізації продукції і у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

3.3. Обґрунтування пропозицій з покращення управління платоспроможністю підприємства

Сучасний розвиток економіки України в певній мірі можна охарактеризувати як період потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої фінансової кризи стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. Ефективна діяльність підприємства залежить від багатьох чинників, при цьому одним з найважливіших є його фінансовий потенціал. У сучасних умовах господарювання для підприємств важливим є врахування таких елементів управління фінансовим потенціалом, як платоспроможність, фінансова стійкість та ділова активність, що визначається, зокрема, ефективністю оборотних коштів, прибутковістю підприємства, таких, як потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику [48, с.270].

Планування і прогнозування є одним з найважливіших елементів в управлінні фінансовим механізмом підприємства. Планування і прогнозування дозволяють визначити обґрунтованість фінансових показників, проведених фінансових операцій та доцільність багатьох господарських рішень. Фінансове прогнозування передуює плануванню і визначає безліч потенційних напрямків розвитку економічної ситуації. Необхідність фінансового прогнозування знаходить своє відображення у

визначенні фінансового аналізу, оскільки він являє собою процес, що ґрунтується на використанні даних про фінансовий стан підприємства, результатів його діяльності в минулому з метою оцінювання майбутніх умов і результатів діяльності.

Для вдосконалення планування фінансових ресурсів у короткотерміновому періоді ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» доцільно використовувати поточне фінансове планування, а саме розрахунково-аналітичний метод. Розрахунково-аналітичний метод в системі планування фінансових ресурсів дає суб'єкту господарювання низку переваг. передбачає розрахунок планових значень фінансових показників на основі їх значень за попередні звітні періоди. У результаті аналізу даних фінансової звітності та значень показників за попередні періоди визначають так звані базові значення показників, які приймаються за основу при розрахунку планових значень.

Планування фінансових ресурсів на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» може бути ефективним у разі швидкого його проведення. Для скорочення часу здійснення планування фінансових ресурсів слід сформулювати прогнозовані показники фінансової стійкості, які зображені в таблиці 3.2. Основна функція цієї системи полягає в швидкому проведенні перспективного планування, яка конкретизує показники.

Таблиця 3.2

**Прогноз показників фінансової стійкості
ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»**

Показники	Роки					Зміна	
	2017	2018	2019	2020	Норма	2019-2018	2020-2019
Коефіцієнт автономії	0,30	0,21	0,26	0,40	$\geq 0,5$		0,14
Коефіцієнт фінансової залежності	3,29	4,68	3,86	2,98	≤ 1	-0,82	-0,88
Коефіцієнт ризику	2,29	3,68	2,86	3,04	$\leq 0,5$	-0,82	0,18
Коефіцієнт	0,93	0,90	0,97	0,98	> 0	0,07	0,01

маневреності власного капіталу							
Робочий капітал, тис. грн.	5764,2	4262,7	10915,9	10102,9	> 0, ріст	6653,2	-813

За отриманими даними таблиці 3.1 коефіцієнт автономії планується збільшити на 0.14 у порівнянні з 2019 р. – 0,26. Дане збільшення відбулося за рахунок збільшення частки власного капіталу підприємства та незмінної політики щодо власних коштів.

Прогнозований варіант коефіцієнта фінансової залежності зменшується на 0,88 у порівнянні з 2019 роком, в якому складає 3,91. Дана тенденція відбулась за рахунок збільшення обсягу власного капіталу ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» вкладанням отриманого прибутку від діяльності безпосередньо в робочий процес підприємства.

Високий рівень маневреності власного капіталу збільшився на 0,01 у порівнянні із 2019 роком – 0,97. Це обумовлюється тим, що у підприємства достатньо оборотних коштів, що обумовлено низькою частиною власних коштів, тобто політика залишилася незміною щодо використання власних коштів.

Прогнозування робочого капіталу свідчить про зменшення даного показника на 813 тис. грн., у порівнянні з 2019 роком – 10915,9 тис. грн. Дане зменшення не критично для ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», адже воно немає негативних наслідків для оборотності. Підприємство здатне сплачувати власні поточні борги, має фінансові ресурси для розширення діяльності.

Для детального розуміння життєздатності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» необхідно здійснити планування показників платоспроможності, які наведені у таблиці 3.3. Планування платоспроможності важливе для розрахунку з іноземними партнерами, адже ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» є дистриб'ютором декількох продукції на території України. Саме цей фактор повинно підтримувати та звертати увагу підприємство, аби не стати банкрутом.

Таблиця 3.3

**Прогнозовані показники платоспроможності
ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ»**

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Період				Відхилення
		2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютне
1	2	3	4	5	6	7
<i>Первинні дані</i>						
5. Оборотні активи	P.1195 Ф.1	19984,20	21580,40	43114,70	45285,10	25300,9
15. Поточні зобов'язання і забезпечення	P.1695 Ф.1	14220	17318,00	32198,80	33950,75	19730,75
Векселі одержані	P.1120 Ф.1	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	P.1125 Ф.1	4346,90	2801,40	1166,70	1985,16	-2361,74
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	P.1135 Ф.1	1674,10	1301,50	668,7	740,8	-933,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з виданими авансами	P.1130 Ф.1	31	0	0	0	-31
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	P.1140 Ф.1	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з внутрішніх розрахунків	P.1145 Ф.1	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	P.1155 Ф.1	556,7	543,4	1344,80	1504,60	947,9
Поточні фінансові інвестиції	P.1160 Ф.1	0	0	0	0	0
10. Гроші та їх еквіваленти	P.1165 Ф.1	11287,70	11588,50	36707,30	40527,45	29239,75
Інші оборотні активи	P.1190 Ф.1	92,8	21	7,9	10,1	0
12. Векселі видані	P.1605 Ф.1	0	0	0	0	0
13. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	P.1615 Ф.1	13420,7	16933,60	31041,00	29035,40	15614,7
14. Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	P.1635 Ф.1	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	P.1620 Ф.1	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	P.1650 Ф.1	0	0	0	0	0

Продовження таблиці 3.3.

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	P.1630 Ф.1	-1,8	0	0	0	1,8
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	P.1640 Ф.1	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	P.1645 Ф.1	0	0	0	0	0
Похідні показники						
1. Показник поточної ліквідності	P.1195 / P.1695	1,40	1,22	1,34	1,33	-0,06
2. Показник швидкої ліквідності	P.(1120 +1125 +1135+1130+1140+1145+1155+1160+1165+1190) / P.1695	1,27	0,94	1,24	1,31	0,04
3. Показник абсолютної ліквідності	P.(1160+1165) / P.1695	0,79	0,67	1,14	1,19	0,55
4. Показник платоспроможності	P.(1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155) /P.(1605+1615 +1635+1620+1650+1630+1640+ 1645)	0,47	0,27	0,09	0,10	-0,37

Отримані прогнозовані дані таблиці 3.3 вказують на те, що показник поточної ліквідності становить 1,33 гривень на кожен гривню поточних зобов'язань, що на 0,06 менше ніж у 2017 році – 1,40. Показник відповідає нормативному значенню, та свідчить про достатність оборотних активів погасити поточні зобов'язання, саме цей результат веде до довіри інвесторів, постачальників та партнерів. Варто відзначити, що оптимальне значення показника часто є умовним і залежить від сфери діяльності, сезонного фактору, умов угоди співпраці з постачальниками.

Коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився й на кожен гривню поточних зобов'язань припадає 1,19 гривень високоліквідних активів. А отже, у 2020 році ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» зможе погасити короткострокові зобов'язання, якщо такі виникнуть.

Значення коефіцієнт абсолютної ліквідності перевищує нормативне значення та складає 1,31 гривень грошових коштів на кожну гривню поточних зобов'язань. Це свідчить, що ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» здатне негайно погасити незначну частку своїх боргів у прогнозованому періоді.

Дані показника платоспроможності показують, що у прогнозованому періоді показують, що на кожну гривню дебіторської заборгованості за отримані товари та послуги припадає 0,10 гривень кредиторської заборгованості. Причиною такого низького показника є занадто великий розмір запасів. Вирішення проблеми можливе в результаті здійснення ремонту і поліпшення (модернізації, реконструкції тощо) та ліквідації основних засобів підприємство може отримати відходи, які зможе використовувати у подальшій господарській діяльності. Оцінити такі запаси підприємство може залежно від каналів їх подальшого використання – за чистою вартістю реалізації (при реалізації їх на сторону) або в оцінці можливого їх використання (при використанні у подальшій господарській діяльності). Остання може бути визначена виходячи з вартості подібних запасів при наявності їх на балансі підприємства, з урахуванням ступеня їх придатності до експлуатації. Про обрану методику оцінки таких запасів рекомендуємо зазначити в наказі про облікову політику підприємства.

При проведенні інвентаризації виробничих запасів на підприємстві можуть бути виявлені надлишки запасів. Їх оцінка може здійснюватися за чистою вартістю реалізації запасів або в оцінці їх можливого використання. Перший вид оцінки запасів доцільно використовувати за їх можливої реалізації, а другий – при використанні запасів на підприємстві. Це рекомендуємо відобразити в наказі про облікову політику підприємства.

Виробничі запаси можуть оцінюватися на кінець року за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. При цьому слід враховувати, що розрахунок чистої вартості реалізації повинен враховувати мету, заради якої були придбані (виготовлені) запаси. Так, чиста вартість реалізації виробничих запасів, що утримуються для виконання

контрактних зобов'язань, базується на ціні контракту. Проте чиста вартість реалізації виробничих запасів, що утримуються для продажу, базується на загальних цінах продажу. Це рекомендовано враховувати в наказі про облікову політику підприємства.

Екстраполюючи розглянутий алгоритм і підходи до забезпечення платоспроможності підприємства у мовах економічної турбулентності на діяльність ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» можемо констатувати, що для забезпечення платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі доцільно здійснити такі кроки:

- проаналізувати загальні витрати підприємства і виділити резервні позиції, які дозволяють знизити як змінні, так і постійні витрати. Це сформує уявлення про потенційні можливості підприємства;

- визначити усі потенційні ризики, які пов'язані з необхідними змінами в ході оптимізації виробничої діяльності;

- оцінити тактику і стратегію конкурентів, визначити їх переваги та шляхи їх нівелювання/подолання (у т. ч. за рахунок пропонування нових товарів та послуг);

- передбачити шляхи підвищення продуктивності праці як ефективного засобу обходу конкурентів [48, с. 288].

У контексті універсального алгоритму дій, спрямованих на перевершення конкурентів (за пропозицією продукції), економісти наголошують на необхідності мати у розпорядженні підприємства т.зв. «стрижневих компетенцій», до яких відносять:

- наявність у продукції, що постачається, незаперечених переваг, впровадження нових розробок і нові дослідницькі рішення;

- унікальність продукції, яка постачається, що проявляється у тому, що саме одне підприємство має навички виробництва цієї продукції;

- продукція, що постачається, має забезпечити підприємству у майбутньому розширення вже здобутих ринків збуту і доступ до нових ринків [45, с. 116].

Серед шляхів забезпечення платоспроможності підприємства також виокремлюють:

- реінвестування чистого прибутку у виробничий процес з метою розширення масштабів діяльності підприємства; використання амортизаційних відрахувань виключно за їх основним призначенням – оновлення існуючих основних фондів;

- отримання короткострокових позик для задоволення потреб у ресурсах у разі нестачі оборотних активів (поповнення запасів товарно-матеріальних цінностей тощо).

Заходи щодо збільшення обсягів діяльності і освоєння нових ринків збуту продукції перетинаються з відповідними функціональними стратегіями фінансово-господарської підприємства для того, щоб у довгостроковий період досягти беззбиткової та фінансової незалежності, генерувати грошові потоки у розмірах, достатніх для здійснення розрахунків із кредиторами (за потребою), у заплановані терміни, що у цілому призведе до зростання вартості підприємства. Крім цього підприємство повинно мати маркетингові переваги у достачанні та збуті продукції – випуск конкурентоспроможних видів продукції з певними техніко-економічними характеристиками, якими завчасно забезпечується збут. Серед основних завдань маркетингової діяльності підприємства слід виділити [44, с. 211]:

- визначення критичного обсягу виробництва продукції;
- вибір цивільного ринку і кінцевого споживача продукції (визначення місткості, стабільності і масштабів ринку, перспективної ринкової потреби у продукції).

У цілому платоспроможність у довгостроковій перспективі досягається за рахунок зниження ризиків утрати здатності здійснювати розрахункові операції у зв'язку із недоотриманням частини доходу або появою додаткових витрат. У цьому контексті зазвичай рекомендується нейтралізувати ризики за кожним видом діяльності:

- за фінансовою діяльністю – інфляційні, валютні, ризики втрати фінансової стійкості: ці ризики призводять до зміни розміру і структури капіталу підприємства;

- за операційною діяльністю – зростання собівартості продукції, втрати робочого часу, зниження ціни на продукцію, транспортні, комерційні ризики: такі випадкові події призводять до порушення графіків збутової діяльності та ускладнюють виробничий процес.

Напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства представлено на рис. 3.4.

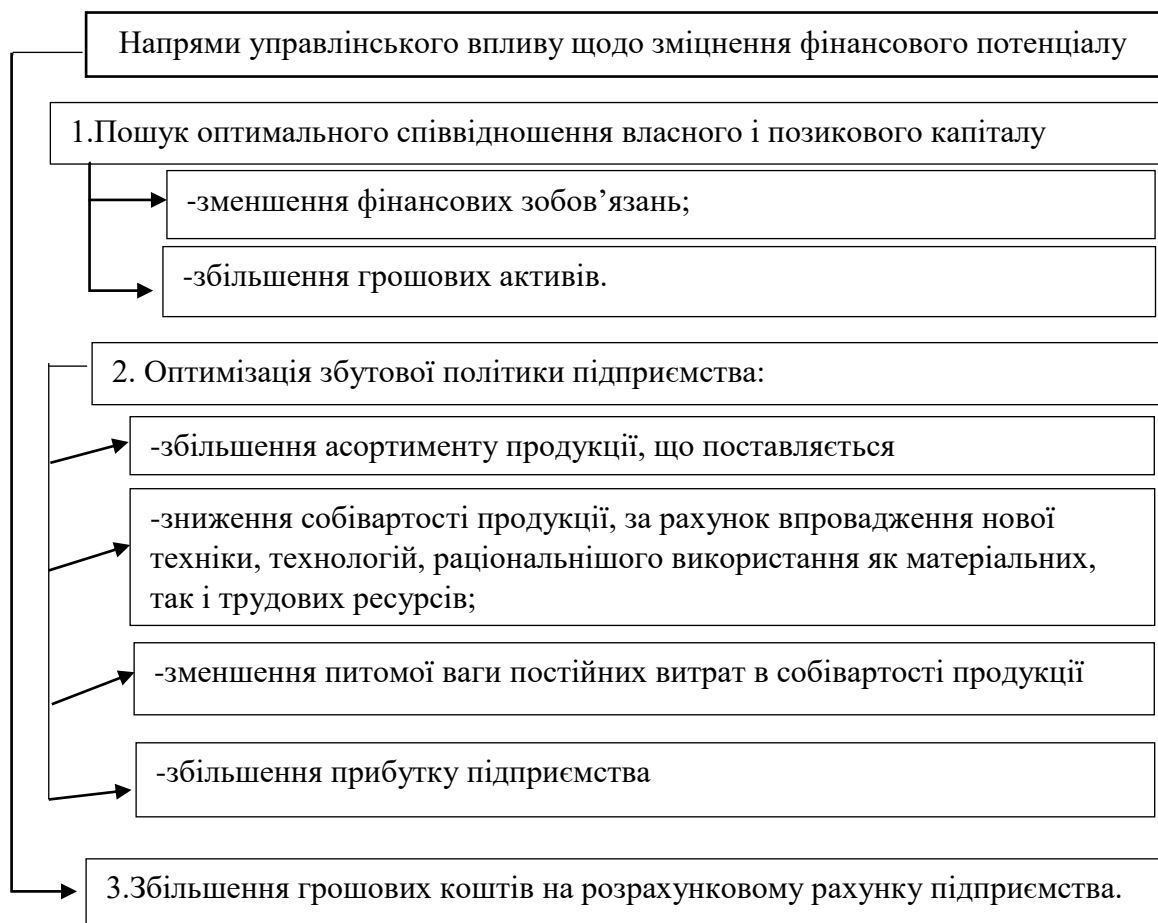


Рис. 3.4. Напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства

Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня економічної стійкості підприємства в сучасних економічних умовах значною мірою

залежить від наявності, використання й вдосконалення фінансового потенціалу підприємства. Однією з особливостей нестійкого функціонування сучасних підприємств є кількісна, якісна та структурна недосконалість фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів, що зумовлена значними втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем підприємств. Використання й вдосконалення фінансового потенціалу до необхідного рівня 98 повинно надавати можливість підприємству для ефективного застосування своїх ресурсів, а значить сприяти поглинанню зовнішніх й внутрішніх дестабілізуючих факторів, що є свідченням стійкості функціонування [49, с.16].

Першочерговим етапом у покращанні фінансового потенціалу українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок:

- зменшення суми постійних витрат (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу);
- зменшення рівня умовно-змінних витрат;
- продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями;
- відтермінування виплат дивідендів та відсотків.

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок:

- рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення);

- прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту);
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків);
- скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньогалузевої є конкурентоспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи.

Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства [50, с.45].

Ще одним напрямом нарощування фінансового потенціалу підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Оскільки наявний фінансовий потенціал – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, то його треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці - за низку періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективності використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. До основних чинників, які можуть спричинити фінансову кризу на підприємствах, належать: зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства) [51, с.124], які представлені рисунку 3.5.

Враховуючи проблеми управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто вжити таких заходів:

- усунення зовнішніх факторів банкрутства;
- удосконалення поточного календаря фінансового документа, у якому докладно відображається грошовий обіг підприємства;
- регулювання рівня незавершеного виробництва;
- переведення низькооборотних активів до високооборотних;
- вживання локальних заходів з поліпшення фінансового стану;
- забезпечення фінансового становища підприємства в середньостроковій перспективі, яке виявляється в стабільному надходженні виручки від реалізації в достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності продукції, установлення призупинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття нових поточних зобов'язань;
- створення стабільної фінансової бази;

-забезпечення стійкого фінансового становища підприємств у довгостроковій перспективі, створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу [51, с.125].

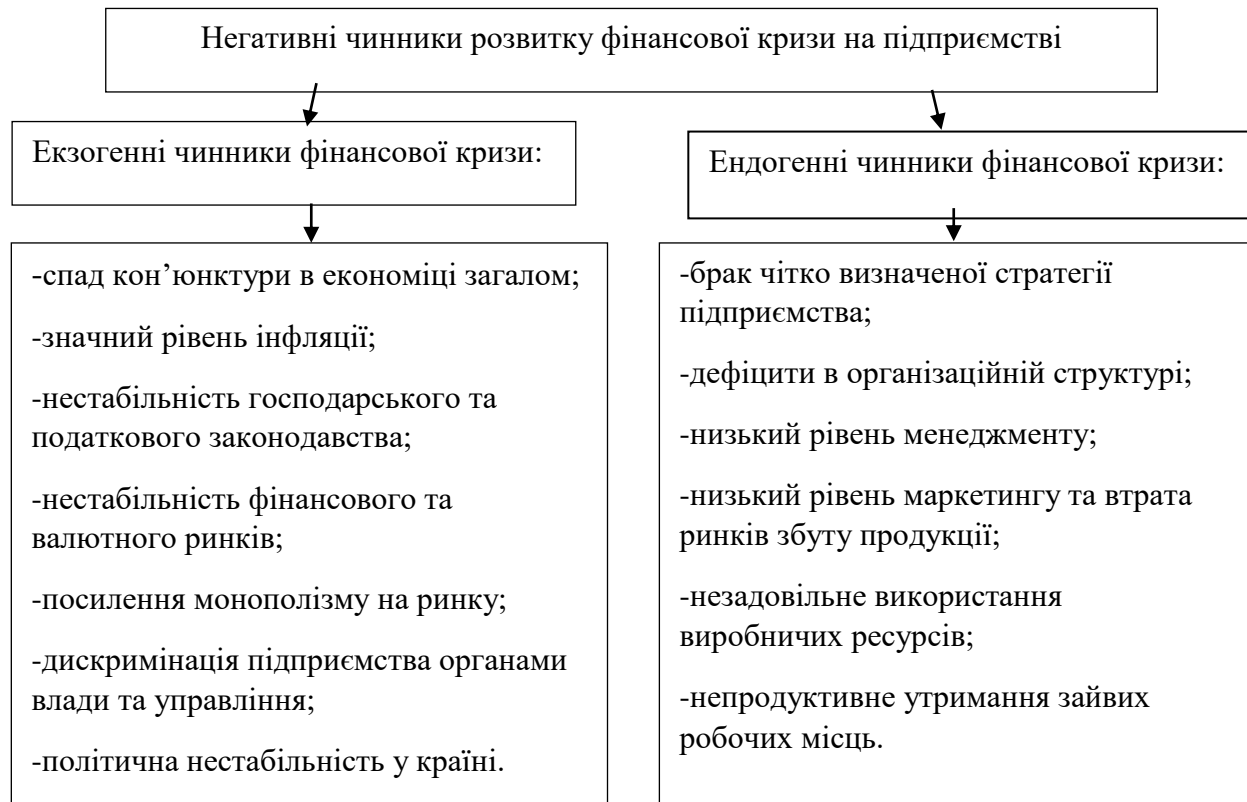


Рис. 3.5. Негативні чинники розвитку фінансової кризи на підприємстві

Система заходів для підтримки фінансового потенціалу підприємства на найбільш оптимальному рівні повинна передбачати [52, с. 124]:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;
- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему фінансового моніторингу кожної із складових фінансового потенціалу підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку. Так, якщо моніторингом виявлено недостатній рівень фінансової стійкості підприємства, то можна реалізувати такі дії [53, с. 115]:

- оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, які виникають під час розрахункових відносин між господарюючими суб'єктами з метою ефективного їхнього розподілу;

- розробка стійкої фінансової стратегії підприємства;

- розробка проектів перспективних і поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетних коштів;

- розрахунок прогнозних значень реалізації продукції (планів продажів) і планів капіталовкладень, собівартості продукції тощо;

- визначення джерел фінансування господарської діяльності, а також бюджетне фінансування, довго- та короткострокове кредитування тощо;

- координація фінансових підрозділів підприємства.

Саме за рахунок стійкої фінансової складової підприємство спроможне вкладати кошти у розробку нових товарів (послуг), освоювати нові ринки збуту шляхом демпінгу, забезпечувати або сприяти забезпеченню маркетингової стійкості підприємства, розвивати нові напрями діяльності, підтримувати інвестиційну стійкість, і, маючи висококваліфікований персонал, забезпечувати кадрову стійкість підприємства, ефективний процес управління.

Можна зробити висновок, що досягнення фінансової стійкості підприємства можливе лише за умови використання елементів сучасного фінансового менеджменту, своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та стратегічного бачення майбутнього стану підприємства. Удосконалення фінансової роботи на підприємстві доцільно здійснювати за

такими напрямками: системний і постійний фінансовий аналіз їх діяльності; організацію обігових активів відповідно до існуючих вимог з метою оптимізації фінансового стану; впровадження управлінського обліку і на цій підставі оптимізацію витрат підприємства; оптимізацію розподілу виручки і вибір найефективнішої дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту з метою оптимізації джерел грошових коштів; застосування лізингових операцій з метою розвитку виробництва тощо.

Висновки до розділу 3

1. Для забезпечення ефективного управління платоспроможним станом ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» слід вирішувати не тільки тактичні задачі, але й розробляти стратегічні напрями підтримки платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі. Розробка тактичних і стратегічних напрямів забезпечення платоспроможного стану ґрунтується на загальних засадах стратегічного розвитку підприємства.

2. Основу алгоритму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства складають стратегії розвитку, оскільки саме забезпечення прибутковості операційної діяльності дозволить вчасно здійснювати розрахунки і ефективно управляти заборгованістю.

3. Управління платоспроможним станом підприємства у рамках розроблених концептуальних засад забезпечення платоспроможності розглядається як забезпечення реалізації стратегічних напрямів діяльності, що забезпечують ліквідність активів підприємства, ефективне використання капіталу, застосування ефективних форм розрахунків.

4. Методами прогнозування встановлено, що коефіцієнт автономії на ТОВ «УКРММЕДЕКСПЕРТ» має потенціал до зростання на 0,14 (у порівнянні з 2019 р.) за рахунок збільшення частки власного капіталу підприємства та незмінної політики щодо власних коштів. Високий рівень маневреності власного капіталу може збільшитись на 0,01 у порівнянні із

2019 роком за рахунок практичного утримання/незначного зростання рівня оборотних коштів.

5. Удосконалення фінансової роботи на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» в сучасних економічних умовах доцільно здійснювати за такими напрямками: системний і постійний фінансовий аналіз їх діяльності; організацію обігових активів відповідно до існуючих вимог з метою оптимізації фінансового стану; впровадження управлінського обліку і на цій підставі оптимізацію витрат підприємства; оптимізацію розподілу виручки і вибір найефективнішої дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту з метою оптимізації джерел грошових коштів; застосування лізингових операцій з метою розвитку виробництва тощо.

ВИСНОВКИ

1. Актуальність проведеного дослідження була детермінована існуванням запиту економічного експертного середовища на уточнення знань про особливості трансформації змісту платоспроможності підприємства в умовах суттєвих змін в фінансово-господарській обстановці з метою вибудовування ефективної системи її забезпечення як функції виживання підприємства у кризових умовах.

2. За результатами критичного аналізу літературних джерел встановлено, що поняття платоспроможності має тісний взаємозв'язок з іншими економічними категоріями, що пояснює існуючу складність щодо чіткого розмежування змісту поняття «платоспроможність», «ліквідність», «фінансова стійкість». Уточнено, що платоспроможність визначається структурою і якісним складом оборотних активів, швидкістю їх обороту, а також відповідністю швидкості обороту короткострокових зобов'язань. Встановлено, що ліквідність підприємства характеризується рухом фінансових потоків, а платоспроможність визначається рухом грошових потоків. Обидва потоки знаходяться у взаємозалежності і рухаються паралельно один одному.

3. Сформовано інформаційно-методологічні засади аналізу платоспроможності та ліквідності, а саме обґрунтоване застосування аналізу фінансової звітності вертикальним і горизонтальним методами, визначення фінансових пропорцій між різними статтями звітності методом фінансових коефіцієнтів. Встановлено, що у системі управління платоспроможністю підприємства значну роль відіграє структура балансу, яка визначається співвідношенням коефіцієнта загальної ліквідності та коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами.

4. За результатами дослідження існуючих моделей управління ліквідністю і платоспроможністю було встановлено, що для конкретного

підприємства така модель має відображати комплекс заходів, спрямованих на прискорення оборотності у розрізі окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій) та з вирахуванням тривалості операційного та фінансового циклів підприємства. Побудована модель має давати уявлення в якому напрямі треба змінити активи чи пасиви, аби сума грошових потоків підприємства збільшилась. Так, основу алгоритму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства складають стратегії забезпечення прибутковості операційної діяльності та ефективного управління заборгованістю.

5. Отримані теоретичні знання було використано для фінансово-господарської оцінки діяльності ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ», а також проведення аналізу фінансового стану вказаного підприємства з метою визначення особливостей системи управління платоспроможністю, якої дотримується його менеджмент.

6. Узагальнені результати стали основою для визначення потенціалу для удосконалення заходів управління платоспроможністю підприємства та формування системи її забезпечення в сучасних економічних умовах. Так, встановлено, що за 2016-2019 роки вартість майна ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» перманентно зростала за рахунок збільшення обсягів оборотних активів., також зростали чистий дохід та собівартість реалізованої продукції. Підприємство є прибутковим, з абсолютною фінансовою стійкістю, утім має безпосередню залежність загального рівня платоспроможності підприємства від стану та якості його оборотних активів.

7. З метою формулювання рекомендацій для ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» було досліджено загальні підходи до підвищення ефективної діяльності підприємства, а також визначено поширені алгоритми управлінських рішень щодо удосконалення платоспроможності підприємства.

8. На підставі отриманих знань розроблено обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення системи управління платоспроможністю на ТОВ «УКРМЕДЕКСПЕРТ» в сучасних економічних умовах. Зокрема, пропонується приділити увагу за такими напрямками: системний і постійний фінансовий аналіз їх діяльності; організацію обігових активів відповідно до існуючих вимог з метою оптимізації фінансового стану; впровадження управлінського обліку і на цій підставі оптимізацію витрат підприємства; оптимізацію розподілу виручки і вибір найефективнішої дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту з метою оптимізації джерел грошових коштів; застосування лізингових операцій з метою розвитку виробництва тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] М. М. Бердар – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Крейнина М. Н. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 1998. – 304 с.
3. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001. – 204 с.
4. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
5. Макарчук І. М. Платоспроможність і ліквідність аграрних підприємств / І. М. Макарчук // Фінанси України. – 2014. – №4. – С. 120-126.
6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К.: "Хрещатик", 1999. – 800 с.
7. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств [текст]: підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – Київ : «Центр учбової літ», 2013. – 504 с.
8. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / Валерий Викторович Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 768 с. – (Научное издание).
9. Власова Н. О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна, П. В. Смірнова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі – Харків, 2010. – 222 с.: іл. 19; табл. 41; бібліогр. 157 назв.
10. Экономическая стратегия фирмы / [под ред.. проф. Градова А. П.]. – [4-е изд., перераб.]. – СПб.: «Специальная Литература», 2003. – 959 с.
11. Сніткіна І. А. Підходи визначення сутності платоспроможності та класифікація факторів впливу // Науковий вісник Ужгородського Університету. – 2019. – №1(53). – С. 179-183.

12. Науменкова С. В. Використання методів фундаментального аналізу в процесі оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / С. В. Науменкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 12. – С.4-65.
13. Дутченко О. О. Проблеми використання методик оцінки фінансового стану підприємств [Текст] / О. О. Дутченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 17. – С. 260-264.
14. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємств у контексті прийняття управлінських рішень [Текст] / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 16-20.
15. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [зі змін. та доп.] // Офіційний веб-сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – 30.01.2012. – Назва з екрану.
16. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 137-145.
17. Кудь Л. І. Проблеми аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / Л. І. Кудь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 6. – С. 275-280.
18. Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі : автореф. Дис. ... канд. екон. Наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / П. В. Смірнова; Харківський держ. Ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2015. – 19 с.
19. Ковалев В. В. Управление финансами : [учеб. пособ.] / В. В. Ковалев. – М. : Пресса, 2009. – 160 с.
20. Кононенко О. Читаем финансовую отчетность / О. Кононенко. – Харків : Фактор, 2007. – 96 с.
21. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М. : ДИС, 2007. – 224 с.

22. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 26.10.2010 № 1361 [зі змін. та доп.] // Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161079&cat_id=38738. – 30.01.2012. – Назва з екрана.
23. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В. М. Шелудько. – Київ: Знання. – 2017. – 375 с.
24. Фінанси підприємств: навч. Посіб. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. – 8-те вид. – Київ: КНЕУ, 2017. – 552 с.
25. Лубков А.Р. Синергетический подход к исследованию экономических систем [Електронний ресурс] / А. Р. Лубков. – 2008. – Режим доступу : http://samlib.ru/l/lubkow_a_r/sinergetice.shtml
26. Євстропов М. В. Прогнозування наступу банкрутства підприємств на основі бухгалтерської звітності / М. В. Євстропов // Бухгалтерський облік. – 2008. – №3. – С. 71-73.
27. Бугай О. А. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / О. А. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – №3. – С. 150-155.
28. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. Посіб. / Г. В. Савицька. – 4-те вид., випр. і доп. – Київ: Знання, 2017. – 662 с.
29. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підр. для студ. екон. спец. ВНЗ / С. З. Мошенець, О. В. Олійник. за ред. д.е.н., проф., Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., випр. і доп. – Житомир: ПП«Рута». 2018. – 704 с.
30. Рязєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. З. Рязєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – №3. – Т.І. – С. 177-181.

31. Кривдюк А. В. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства / А. В. Кривдюк, С. Є. Яцишина // Економічний простір : Збірник наукових праць. – №15. – 2017. – С. 41-45.
32. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
33. Буряк Л. Д., Вакуленко Є. В., Куліш А. П. та ін. Фінанси підприємств: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 165 с.
34. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: Навч. посіб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
35. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: Підручник – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 428 с.
36. Кононенко О. А. Анализ финансовой отчетности. – 3-е изд., перераб. и доп. – Х.: Фактор, 2005.
37. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
38. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
39. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2002.
40. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 160 с.
41. Толпежніков Р. О. Міжнародні підходи до удосконалення платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Р. О. Толпежніков, Т. Г. Толпежнікова, А. Г. Третьяков // Ефективна економіка. – 2019. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7034>
42. Іонін Е. Е Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможності» і «ліквідності» / Е. Е. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 30-42.

43. Галасюк В. В. Об определении понятия «платежеспособность» в контексте концепции CCF / В. В. Галасюк // Фондовый рынок. – 2003. – №13. – С. 26-33.
44. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. Посіб./ О. Я. Базілінська – Київ: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
45. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства. / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2006. №1. – С. 116-120.
46. Лахтіонова Л. А. Аналіз платоспроможності та ліквідності суб'єктів підприємницької діяльності: монографія / Л. А. Лахтіонова. – Київ: КНЕУ, 2010. – 657 с.
47. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Р. О. Костирко. – Харків.: Фактор, 2007. – 784 с.
48. Berman K / Financial Intelligence^ A Manager`s Guide to Knowing What the Numbers Really Mean. / K. Berman, J. Knight, J. Case / – Kembridge: Harvard Business Review Press. – 2006. – 288 p.
49. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №4. Т.3. – С. 267-271.
50. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: Підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черво. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 463 с.
51. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку / О. Д. Костевич // Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Чернігів: ЧТДУ, 2016. – № 43. – С. 54-59.
52. Кузенко Т. Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства / Т. Б. Кузенко, Н. В. Сабліна // Актуальні проблеми економіки – 2015. – С. 123-132.
53. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н. М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №2. – С. 114-117.

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
«Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство <u>Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»</u> Територія <u>Шевченківський район</u>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ за КОПФГ	КОДИ		
		2018	01	01
		40130192		
		8039100000		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u> Вид економічної діяльності <u>Загальна медична практика</u> Середня кількість працівників ¹ <u>7</u> Адреса, телефон <u>просект Перемоги, буд.2, кв. 35-А, м. Київ, 01135</u>	за КВЕД	86.21		
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				
				V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	-	188
первісна вартість	1011	-	283
знос	1012	-	95
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	188
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	1 456
Виробничі запаси	1101	-	17
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	1 439
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	6 397

Продовження

додатку А

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	117
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1	18
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	162	34 203
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	-	34 003
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183	-	-
резервах незароблених премій	1184	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	2 334
Усього за розділом II	1195	163	44 525
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	163	44 713
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	52	308
Неоплачений капітал	1425	(9 998)	(6 906)
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	54	3 402
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
У тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
Резерв незароблених премій	1534	-	-
Інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Пайовий фонд	1545	-	-
Резерв виплати джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-

III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	2 587

Продовження додатку А

1	2	3	4
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	108	2 986
розрахунками з бюджетом	1620	-	2 017
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	33 523
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	-	198
Усього за розділом III	1695	109	41 311
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	163	44 713

Керівник _____ Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Продовження додатку А

Дата (рік, місяць, число)
За ЄДРПОУ

КОДИ		
2017	01	01
40130192		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2016 р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

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	19 662	385
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17 080)	(308)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	2 582	77
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	304	-
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 164)	(-)

Витрати на збут	2150	(841)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(584)	(25)
<i>у тому числі:</i>			
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	297	52
Збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	7	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(46)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	258	52

Продовження додатку А

1	2	3	4
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(46)	(9)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	212	43
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	212	43

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	17	-
Витрати на оплату праці	2505	359	-
Відрахування на соціальні заходи	2510	87	-
Амортизація	2515	95	-
Інші операційні витрати	2520	584	25
Разом	2550	1 142	25

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	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник _____ Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Продовження додатку А

Дата (рік, місяць, число)
За ЄДРПОУ

КОДИ		
2017	01	01
40130192		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
(найменування)

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за Рік 2016 р.

Форма N3 Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Релалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	6 425	-
Повернення податків і зборів	3005	-	-
У тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	42 329	385
Надходження від повернення авансів	3020	1 017	-
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3040		
Надходження від боржників неустойки (штрафи, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	18	-
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(6 585)	(12)
Праці	3105	(313)	(1)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(87)	(-)

Зобов'язань з податків і зборів	3115	(548)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(9)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(462)	(-)
Витрачання на оплату з інших податків і зборів	3118	(76)	(-)
Витрачання на оплату авансів	3135	(11 638)	(-)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(11 628)	(212)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(566)	(-)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	28 424	160
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: Фінансових інвестицій	3200	-	-
Необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: Відсотків	3215	7	-
Дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225		
Надходження від погашення позик	3230		-

Продовження додатку А

1	2	3	4
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: Фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
Необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)

Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	7	-
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності	3300	3 092	2
Надходження від: Власного капіталу			
Отримання позик	3305	10 472	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	7 908	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(46)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	5 610	2
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	34 041	162
Залишок коштів на початок року	3405	162	-
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	34 203	162

Керівник _____ Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
«Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство <u>Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»</u> Територія <u>Шевченківський район</u>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ за КОАТУУ	КОДИ		
		2018	01	01
		40130192		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u> Вид економічної діяльності <u>Загальна медична практика</u> Середня кількість працівників ¹ 7 Адреса, телефон <u>просект Перемоги, буд.2, кв. 35-А, м. Київ, 01135</u>	за КОПФГ за КВЕД	8039100000		
		240		
		86.21		

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

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	19
Основні засоби:	1010	188	421
первісна вартість	1011	283	612
знос	1012	95	191
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021		
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	16	16
інші фінансові інвестиції	1035	-	5,7
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	188	440
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 456	2 026
Виробничі запаси	1101	17	183
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	1 439	1 843
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 397	4 347

<i>Продовження</i>			
<i>додатку Б</i>			
1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	117	31
з бюджетом	1135	-	1 674
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18	526
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	34 203	11 288
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	34 003	11 242
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183	-	-
резервах незароблених премій	1184	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 334	92
Усього за розділом II	1195	44 525	19 984
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	44 713	20 424
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	308	3 110
Неоплачений капітал	1425	(6 906)	(6 906)
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	3 402	6 204
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
У тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
Резерв незароблених премій	1534	-	-
Інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Пайовий фонд	1545	-	-
Резерв виплати джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-

III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2 587	-

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 986	13 421
розрахунками з бюджетом	1620	2 017	625
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	625
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	33 523	
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість із страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	198	174
Усього за розділом III	1695	41 311	14 220
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	44 713	20 424

Керівник _____

Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Продовження додатку Б

Дата (рік, місяць, число)
За ЄДРПОУ

КОДИ		
2018	01	01
40130192		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

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	131 939	19 662
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(121 295)	(17 080)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:	2090	10 644	2 582
прибуток			
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	803	304
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(3 138)	(1 164)

Витрати на збут	2150	(1 690)	(841)
Інші операційні витрати	2180	(3 601)	(584)
<i>у тому числі:</i>			
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	3 018	297
Збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	488	7
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(32)	(46)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	3 474	258

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(625)	(46)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2 849	212
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	2 849	212

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	56	17
Витрати на оплату праці	2505	658	359
Відрахування на соціальні заходи	2510	155	87
Амортизація	2515	96	95
Інші операційні витрати	2520	2 173	584
Разом	2550	3 138	1 142

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	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник _____ Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Продовження додатку Б

Дата (рік, місяць, число)
За ЄДРПОУ

КОДИ

2018	01	01
40130192		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «УКРМЕДЕКСПЕРТ»
(найменування)

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за Рік 2017 р.

Форма №3 Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Релалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	78 407	6 425
Повернення податків і зборів	3005	-	-
У тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	34 609	42 329
Надходження від повернення авансів	3020	-	1 017
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3040		
Надходження від боржників неустойки (штрафи, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	326	18
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(63 326)	(6 585)
Праці	3105	(658)	(313)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(155)	(87)

Зобов'язань з податків і зборів	3115	(2 224)	(548)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(46)	(9)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(2 017)	(462)
Витрачання на оплату з інших податків і зборів	3118	(160)	(76)
Витрачання на оплату авансів	3135	(61 648)	(11 638)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(3 512)	(1 628)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(2 491)	(566)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-20 672	28 424
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: Фінансових інвестицій	3200	-	-
Необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих: Відсотків	3215	488	7
Дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225		

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Надходження від погашення позик	3230		-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання: Фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
Необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	488	7

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності	3300	-	3 092
Надходження від: Власного капіталу			
Отримання позик	3305	16 526	10 472
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	19 327	7 908
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(46)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-2 801	5 610
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-22 985	34 041
Залишок коштів на початок року	3405	34 203	162
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	213	-
Залишок коштів на кінець року	3415	11 431	34 203

Керівник _____ Василевська Людмила Радіонівна

Головний Бухгалтер _____

Додаток В

Додаток 1
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 5 розділу I)

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого
підприємства

Підприємство
Товариство з обмеженою відповідальністю "УКРМЕДЕКСПЕРТ"

Територія СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ Р-Н М. КИЄВА

Дата(рік,місяць,число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

Коди		
2019	01	01
40130192		
8038900000		
240		
86.21		

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Загальна медична практика

Середня кількість працівників, осіб 7

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Вадима Гетьмана, буд. 27, оф. 915, м. КИЇВ, 03056
0442280818

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД			1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	18,8	140,8
Основні засоби	1010	420,7	307,2
первісна вартість	1011	611,7	716,9
знос	1012	(191,0)	(409,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	439,5	448,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 025,8	5 323,9
у тому числі готова продукція	1103	1 842,8	5 277,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 346,9	2 801,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 674,1	1 301,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	556,7	543,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 287,7	11 588,5
Витрати майбутніх періодів	1170	0,2	0,7
Інші оборотні активи	1190	92,8	21,0
Усього за розділом II	1195	19 984,2	21 580,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	20 423,7	22 028,4

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000,0	10 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 109,7	4 710,4
Неоплачений капітал	1425	(6 906,0)	(10 000,0)
Усього за розділом I	1495	6 203,7	4 710,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13 420,7	16 933,6
розрахунками з бюджетом	1620	625,1	362,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	625,1	362,2
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-1,8	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	176,0	22,2
Усього за розділом III	1695	14 220,0	17 318,0

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	20 423,7	22 028,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	83 505,7	131 939,0	
Інші операційні доходи	2120	2 499,4	803,0	
Інші доходи	2240	221,7	488,0	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	86 226,8	133 230,0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(74 922,9)	(121 295,0)	
Інші операційні витрати	2180	(5 551,6)	(8 429,0)	
Інші витрати	2270	(-)	(32,0)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(80 474,5)	(129 756,0)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 752,3	3 474,0	
Податок на прибуток	2300	(1 035,5)	(625,0)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 716,8	2 849,0	



Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Бородкіна
Наталія Юріївна

Бородкіна Наталія Юріївна

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

Додаток Г

Додаток 1
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 5 розділу I)

**Фінансова звітність
малого підприємства**

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "УКРМЕДЕКСПЕРТ"
Територія Солом'янський р-н м. Києва
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності Загальна медична практика
Середня кількість працівників, осіб 8
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон вулиця Вадима Гетьмана, буд. 27, оф. 915, м. КИЇВ, 03056
0506903770

Дата (рік, місяць, число)	Коди		
2020	0	01	
за ЄДРПОУ	1		
за КОАТУ	40130192		
за КОПФ	8038900000		
за КВЕД	240		
	86.21		

1. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8,4	53,0
первісна вартість	1001	9,0	76,2
накопичена амортизація	1002	(0,6)	(23,2)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	140,8	85,6
Основні засоби :	1010	298,8	207,0
первісна вартість	1011	707,9	821,7
знос	1012	(409,1)	(614,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	448,0	345,6
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	5 323,9	3 190,4
у тому числі готова продукція	1103	5 277,8	2 935,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 801,4	1 166,7

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 301,5	688,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	543,4	1 344,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 588,5	36 707,3
Витрати майбутніх періодів	1170	0,7	8,9
Інші оборотні активи	1190	21,0	7,9
Усього за розділом II	1195	21 580,4	43 114,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	22 028,4	43 460,3

Продовження додатку Г

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000,0	2 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 710,4	11 261,5
Неоплачений капітал	1425	(10 000,0)	(2 000,0)
Усього за розділом I	1495	4 710,4	11 261,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	16 933,6	31 041,0
розрахунками з бюджетом	1620	362,2	1 095,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	362,2	1 095,4
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	22,2	62,4
Усього за розділом III	1695	17 318,0	32 198,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	22 028,4	43 60,3

**2.Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.**

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	83 274,6	83 505,7
Інші операційні доходи	2120	2 732,0	2 499,4
Інші доходи	2240	767,5	221,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	86 774,1	86 226,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(73 631,9)	(74 922,9)
Інші операційні витрати	2180	(5 111,8)	(5 551,6)
Інші витрати	2270	(40,0)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(78 783,7)	(80 474,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	7 990,4	5 752,3
Податок на прибуток	2300	(1 438,3)	(1 035,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6 552,1	4 716,8

Керівник

Головний бухгалтер
(підпис)



*ЕП
Бородкіна
Наталія
Юріївна*
(підпис)

Бородкіна Наталія Юріївна
(ініціали, прізвище)