

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

# **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

## **Управління кредитоспроможністю підприємства**

за матеріалами приватного акціонерного товариства

«Промзв'язок», м. Київ

Студента 2 курсу 1-м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»,  
спеціалізації «Економіка підприємства»

Науковий керівник –  
канд. екон. наук, доцент

Гарант освітньої програми  
д-р екон. наук, проф.

Курочки Олександра  
Васильовича

Андрєєва Вікторія  
Геннадіївна

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

**Курочка О.В. «Управління кредитоспроможністю підприємства»  
(за матеріалами ПрАТ «Промзв'язок», м. Київ). – Рукопис.**

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка підприємства» – Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам управління кредитоспроможністю підприємства. Робота дозволяє дослідити основні засади, методи оцінки кредитоспроможності підприємства та шляхи підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства.

**Ключові слова:** кредитоспроможність підприємства, інтегральні моделі, фінансові коефіцієнти.

## ABSTRACT

**Kurochka A.V. "Management of the creditworthiness of the enterprise"  
(based on the materials of LLC "Promzvyazok", Kyiv). – Manuscript.**

Final qualifying paper on the specialty 051 "Economics", specialization "Economy of Enterprise". – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualifying paper is devoted to the theoretical, methodological and practical aspects of managing the creditworthiness of an enterprise. The presented work allows us to investigate the main principles, methods of assessing the creditworthiness of an enterprise and ways to increase the efficiency of the management of creditworthiness of an enterprise.

**Key words:** enterprise creditworthiness, integral models, financial ratios.

## ЗМІСТ

<b>АНОТАЦІЯ.....</b>	<b>3</b>
<b>ВСТУП.....</b>	<b>4</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>7</b>
1.1 Сутність кредитоспроможності підприємства.....	7
1.2 Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства..	14
1.3 Інструментарій управління кредитоспроможністю підприємства .....	21
<b>РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРАТ «ПРОМЗВ'ЯЗОК» .....</b>	<b>40</b>
2.1 Оцінка обсягу, складу та структури активів та капіталу підприємства ....	40
2.2 Оцінка кредитоспроможності підприємства на підставі фінансових коефіцієнтів .....	50
2.3 Оцінка кредитоспроможності підприємства з використанням інтегральних моделей.....	60
<b>РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРАТ «ПРОМЗВ'ЯЗОК» .....</b>	<b>67</b>
3.1 Обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства .....	67
3.2 Планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства.....	82
3.3 Перспективна оцінка кредитоспроможності підприємства .....	94
<b>ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>	<b>101</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>108</b>
<b>ДОДАТКИ .....</b>	<b>118</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сьогодні ефективна господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання практично неможлива без використання позикового капіталу. Використання компанією позикового капіталу сприяє не тільки підвищенню ефективності її господарської діяльності, але і прискоренню руху фінансових і матеріальних ресурсів компанії, підвищенню ефективності використання її капіталу, скороченню термінів окупності інвестицій, розширенню обсягу та сфери діяльності, а в кінцевому підсумку – підвищенню ринкової вартості підприємства.

Проте активне використання позикового капіталу разом з переліченими перевагами має також ряд недоліків, основним з яких є ризик неповернення кредитів. Через це виникає необхідність використання комплексного підходу до управління кредитоспроможністю підприємства, що забезпечувало б можливість отримувати та використовувати позикових фінансових ресурсів в рамках часових та вартісних параметрів, зазначених у кредитній угоді.

Вивченню питань управління кредитоспроможністю підприємств присвячено значну кількість наукових праць як зарубіжних так і вітчизняних вчених, зокрема таких, як: Д. Баюра, В. Борисова, З. Боді, Е. Брігхем, І. Вишняков, Л. Гапенські, М. Дем'яненко, А. Єпіфанов, В. Жук, О. Зінченко, П. Роуз, Ю. Лупенко, А. Мороз, О. Петрук, П. Саблук тощо. Проте, незважаючи на значну кількість робіт, проблема управління кредитоспроможністю підприємств не є остаточно вирішеною, оскільки і сьогодні залишаються спірні питання, які вимагають подальшого дослідження та наукового обґрунтування. Серед них такі як визначення факторів впливу на управління кредитоспроможністю підприємства, методологію вибору показників оцінки кредитоспроможності, відсутності загальноприйнятого методичного підходу до ефективності управління кредитоспроможністю.

**Метою** роботи є вивчення теоретико-методологічних положень, дослідження діючої практики управління кредитоспроможністю підприємства.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення **наступних завдань**:

- визначити сутність та особливості управління кредитоспроможністю підприємства;
- розглянути методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства;
- систематизувати інструментарій управління кредитоспроможністю підприємства;
- дослідити стан управління кредитоспроможністю ПрАТ «Промзв'язок»;
- обґрунтувати пропозиції щодо підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства;
- здійснити планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства;
- оцінити перспективну кредитоспроможність підприємства.

**Об'єкт дослідження** – процес управління кредитоспроможністю підприємства.

**Предмет дослідження** – теоретичні та практичні аспекти управління кредитоспроможністю підприємства.

**Емпіричною базою дослідження** є ПрАТ «Промзв'язок», яке знаходиться у м. Києві. Підприємство засноване у 1946 році та займається металообробкою, виготовленням вузлів і деталей механізмів, виготовленням та складанням електротехнічного і електронного обладнання. На 31.12.2017 р. зареєстрований капітал складає 268 тис. грн, власний капітал – 53147 тис. грн., майно підприємства – 61115 тис. грн. Основні фінансові показники за 2017 рік: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 42432 тис. грн., чистий збиток – 3628 тис. грн.

**Методи дослідження.** У роботі застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема аналізу й синтезу, порівняння, групування, графічний метод.

**Інформаційною базою** до роботи слугували наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, статті періодичного друку, нормативні законодавчі акти, дані фінансової звітності досліджуваного підприємства.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в уточненні сутності управління кредитоспроможністю підприємства

**Практична значимість.** Розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства можуть бути використані в діяльності ПрАТ «Промзв'язок», що підтверджено відповідною довідкою.

Для оброблення економічної інформації, побудови таблиць, алгоритмів використано сучасні комп'ютерні технології та пакет прикладних програм Microsoft Excel.

**Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи.** Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано у збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Економіка підприємства» 2018р. на тему «Концептуальні основи управління кредитоспроможністю підприємства».

**Структура й обсяг роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Повний обсяг роботи становить 117 сторінок, список використаних джерел містить 85 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність кредитоспроможності підприємства

В сучасних економічних умовах ефективна господарська діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикового капіталу. Залучення підприємством позикового капіталу сприяє не лише підвищенню ефективності господарської діяльності, але й прискоренню руху його фінансових та матеріальних ресурсів, підвищенню ефективності використання капіталу, зниженню строків окупності інвестицій, розширенню обсягів та сфери діяльності, формуванню різних цільових фондів грошових коштів, а в кінцевому підсумку – підвищенню ринкової вартості підприємства.

Підходи до трактування поняття «кредитоспроможність» еволюціонували протягом всієї історії розвитку суспільства. Фактично ці підходи модифікувались у результаті зміни певного етапу функціонування економічних відносин, умов функціонування фінансового ринку. Виділимо основні етапи, які вплинули на зміст поняття «кредитоспроможність» в Україні (табл. 1.1).

Сьогодні не існує єдиної думки щодо визначення сутності поняття «кредитоспроможність» підприємства. В економічній енциклопедії зазначається, що кредитоспроможність – це сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержання і сплати кредиту в установлений термін і в повній сумі. Визначається наявністю в підприємства відповідних коштів, обсягів основних і оборотних засобів для гарантування своєчасної сплати передбачених договором позичених сум [44, с. 317].

**Історичні етапи становлення поняття «кредитоспроможність» в Україні  
[31, с. 207]**

Назва етапу	Часові межі	Визначення кредитоспроможності на виділеному етапі
Період НЕПу	1921– 1929 рр.	Кредитоспроможність – це готовність до здійснення кредитної операції й можливість своєчасного повернення отриманої позики
Період кредитної реформи	1930– 1932 рр.	Поняття «кредитоспроможність» зникло, що було пов'язано з виникненням адміністративно-планової економіки, з централізованим виділенням підприємству необхідних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Це призвело до прямої залежності між формуванням фінансових ресурсів на підприємстві та їх розподілом і використанням стало однією з причин незацікавленості підприємства як товаровиробника в кінцевих результатах його фінансово-господарської діяльності. Виникла тенденція задоволення власних потреб за рахунок держави або інших підприємств
Період переходу до ринкових умов господарювання	Із середини 80-х рр. XX ст.	Кредитоспроможність та її оцінка перетворюються на найважливішу проблему кредитних відносин, що обумовлено зростанням значення кредиту та збільшенням ризику неповернення кредитних коштів. Фактично поняття кредитоспроможності з'явилося в економічній літературі знову в 1986–1990 роках, коли в економічних журналах було опубліковано наукові статті та публікації, присвячені цій темі

У табл. 1.2 наведено визначення дефініції поняття «кредитоспроможність». Узагальнюючи ці підходи, слід зауважити, що основними критеріями-характеристиками визначення кредитоспроможності є платоспроможність, дієздатність та правоздатність позичальника при здійсненні кредитної операції, його ділова репутація, наявність забезпечення кредиту, здатність позичальника генерувати грошові потоки в результаті фінансово-господарської діяльності тощо.

А. Головка наводить різноманітні тлумачення поняття кредитоспроможності залежно від потреб конкретної ситуації [36, с. 183]:

1) кредитоспроможність позичальника – це його спроможність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями;



### Визначення дефініції поняття «кредитоспроможність»

№ з/п	Джерело	Визначення
1	Глосарій банківської термінології [57]	Кредитоспроможність – наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки
2	Галасюк В. [35]	Кредитоспроможність – спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності
3	Градов А. П. [37]	Кредитоспроможність – спроможність повністю і в строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями
4	Лаврушин О. І. [16]	Кредитоспроможність позичальника банку – це його здатність своєчасно і повно розраховуватися за своїми зобов'язаннями
5	Лагутін В. Д. [59]	Кредитоспроможність – наявність у потенційного позичальника передумов для отримання кредиту і здатність підприємства у повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїм борговим зобов'язанням
6	Панова Г. С. [69]	Кредитоспроможність – оцінювання банком позичальника з точки зору можливості й доцільності надання йому кредиту і визначення ймовірності повернення позик і виплати відсотків по них у майбутньому
7	Белих Л. П. [21]	Кредитоспроможність – це спроможність компанії або приватної особи залучати позиковий капітал і в майбутньому належним чином обслуговувати свій борг
8	Словник-посібник економічних термінів [84]	Кредитоспроможність – наявність передумов для отримання кредиту, що підтверджують спроможність повернути його
9	Словник-довідник фінансового менеджменту [85]	Кредитоспроможність – система умов, що визначають спроможність залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі в передбачені терміни
10	Смоляк В.А [87]	кредитоспроможність – це спроможність позичальника погасити свої боргові зобов'язання за рахунок вторинного джерела застави
11	Єпіфанов А.О. [45]	кредитоспроможність – представляє собою сукупність матеріальних і фінансових можливостей отримання кредиту у рамках певної суми та надійність й здатність позичальника оплатити та повернути кредит у строк і в повному обсязі
12	Ковбасюк М. [53]	кредитоспроможність – це наявність у потенційного позичальника передумов для отримання кредитів, своєчасної сплати процентів за користування ними і погашення основного кредитного боргу в установлені строки

2) кредитоспроможність позичальника – це його спроможність повністю і своєчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями;

3) кредитоспроможність – система умов, що визначають спроможність підприємства залучати позиковий капітал і повертати його в повному обсязі у передбачені терміни;

4) кредитоспроможність – спроможність компанії або приватної особи залучати позиковий капітал і в майбутньому належним чином обслуговувати свій борг.

В. Бордюг, проаналізувавши визначення поняття «кредитоспроможність», згрупувала їх у групи за різними класифікаційними ознаками (рис. 1.1) [26].



Рис. 1.1. Визначення поняття «кредитоспроможність» [26, с. 113]

Таким чином, визначимо «кредитоспроможність» як комплексну характеристику підприємства-позичальника, що передбачає виконання умов:

- 1) спроможність позичальника розрахуватись за борговими зобов'язаннями, тобто його задовільний фінансовий стан;
- 2) здатність виконувати свої зобов'язання перед кредитором у повному обсязі та у визначений строк (дотримання таких принципів кредитування як терміновість, платність, забезпеченість кредиту);
- 3) наявність джерел повернення кредиту – грошові кошти, що генеруються підприємством-позичальником (принцип повернення кредиту).

Відповідно, можна погодитися з тими фахівцями, що в загальному сенсі розуміють під кредитоспроможністю спроможність позичальника розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед кредитором у повному обсязі та у визначений строк грошовими коштами, що генеруються підприємством [69, с. 16]. Щодо останнього, то в господарській комерційній діяльності це має бути виручка від реалізації продукції, послуг, робіт в результаті використання саме кредитних ресурсів.

Результати аналізу численних визначень сутності поняття «кредитоспроможність» переконують, що його доцільно інтерпретувати як змogu підприємства за конкретних умов залучити позиковий капітал та в повному обсязі й у визначені терміни розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Вона формується як результат його економічної діяльності і демонструє, наскільки ефективно здійснюється управління власними фінансовими ресурсами, раціонально поєднується використання власних та позикових коштів й вкладення їх у власний капітал. Фактично, кредитоспроможність – це такий фінансовий стан підприємства, який дає упевненість в ефективності використання позикових коштів, його здатності й готовності їх повернути відповідно до конкретних умов договору.

Під платоспроможністю розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових

зобов'язань, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру [91, с. 58]. Поняття платоспроможності та ліквідності за своїм змістом дуже близькі, але ліквідність більш ємнісне поняття, оскільки від ліквідності балансу залежить платоспроможність. Загалом ліквідність підприємства означає наявність у нього оборотних коштів, необхідних для погашення короткострокових зобов'язань, коли настає відповідний термін. Вважається, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення вартості оборотних активів над короткостроковими пасивами: чим більше таке перевищення, тим фінансовий стан підприємства є сприятливішим з позиції ліквідності.

На думку Л. М. Чернелевського, платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення [94, с. 98]. Основними ознаками платоспроможності є наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку та відсутність задоволеної кредиторської заборгованості.

В економічній літературі не існує єдиної позиції щодо співвідношення понять кредитоспроможність та платоспроможність. В більшості наукових праць поняття «кредитоспроможність» та «платоспроможність» ототожнюються. На думку В. Н. Виговського, поняття кредитоспроможності є значно вузьчим за поняття платоспроможності [31, с. 208]. Він обґрунтовує це тим, що кредитоспроможність прогнозує платоспроможність позичальника тільки на визначений строк – на строк дії кредитного договору та характеризує можливість погашення частини загальної заборгованості. Поняття «платоспроможність», в свою чергу, охоплює спроможність юридичної чи фізичної особи вчасно погасити всі види заборгованості.

Розрізняючи тлумачення термінів «платоспроможність» та «кредитоспроможність», Л. Вдовенко зазначає, що платоспроможність, при якій оцінюється фінансовий стан клієнта на певну дату, яка, як правило, залишилася у минулому, не може виступати достатньою підставою для

оцінювання перспектив повернення кредиту. Відтак, кредитоспроможність, на думку вченої, – це термін значно ширший, який охоплює такі сторони фінансового становища підприємства, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість, кредитна історія позичальника тощо [30, с. 27].

За словами В. Кочеткова, С. Фролова, кредитоспроможність – категорія прогнозна, вона передбачає спроможність позичальника погасити кредит в майбутньому, при настанні строку, а не вказує на можливі наявні проблеми з фінансовою дисципліною в минулому, на відміну від платоспроможності. Платоспроможність в минулому, за їх оцінкою, є «одним з формальних показників, на які спираються при оцінці кредитоспроможності». Водночас, В. Кочетков і С. Фролов залишають за позичальником право в минулому мати проблеми нетривалого характеру з погашенням боргів [55, с. 139]. Таким чином, платоспроможність є передумовою кредитоспроможності.

Говорити про кредитоспроможність як про здатність «залучати» капітал або як про передумови для «отримання» кредиту не зовсім коректно, адже кредитоспроможність оцінюється з позиції банку, якого передусім цікавить не спроможність позичальника «залучати» кошти, а його здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Крім того, варто зазначити, що кредитні зобов'язання позичальника перед банком, на відміну від інших, мають погашатися виключно грошовими коштами. Для комерційного банку недостатньо, щоб підприємство було лише платоспроможним, воно повинно бути саме кредитоспроможним з огляду на те, що на відміну від інших зобов'язань, кредитні зобов'язання підприємства перед банком повинні бути погашені виключно грошовими ресурсами. Підприємство може бути визнане неплатоспроможним, але кредитоспроможним, оскільки величезний вплив на останнє має забезпеченість кредиту.

Результати аналізу численних визначень сутності поняття «кредитоспроможність» переконують, що його доцільно інтерпретувати як змогу підприємства за конкретних умов залучити позиковий капітал та в

повному обсязі й у визначені терміни розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Вона формується як результат його економічної діяльності і демонструє, наскільки ефективно здійснюється управління власними фінансовими ресурсами, раціонально поєднується використання власних та позикових коштів й вкладення їх у власний капітал.

Таким чином, на підставі вивчення різних підходів щодо сутності кредитоспроможності підприємства під нею доцільно розуміти такий фінансовий стан підприємства, який дає упевненість в ефективності використання позикових коштів, його здатності й готовності їх повернути відповідно до конкретних умов договору.

## **1.2 Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства**

Поняття «управління» висвітлюється в наукових публікаціях досить широко. Вітчизняні вчені розглядають його переважно в таких аспектах: управління як мистецтво; управління як наука; управління як функція; управління як процес; управління як люди, що управляють організацією; управління як орган або апарат.

З огляду на специфіку нашого дослідження заслуговує на увагу тлумачення поняття управління як процесу. Під ним розуміється певна сукупність управлінських дій, що логічно взаємопов'язані задля забезпечення досягнення певної мети шляхом трансформації «вхідних» ресурсів у продукцію чи послуги на «виході» системи.

Таке трактування поняття управління підкреслює його цілеспрямований характер, що здійснюється суб'єктом управління, а також його зв'язок з функціями, завданнями і необхідними для реалізації ресурсами. Для того щоб управлінські дії мали логічний взаємозв'язок і взаємодію, необхідно дотримуватися певних принципів, використовувати певні технології, важелі, методи та інструменти управління, що

зумовлюються самим об'єктом управління. Оскільки ми досліджуємо кредитоспроможність підприємства як об'єкт управління, то варто розглянути це питання більш детально.

Відповідно до визначення економістів П. А. Стецюка та О. Є. Гудзь, процес управління кредитоспроможністю підприємства являє собою сукупність управлінських дій, спрямованих на розробку і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням достатнього потенціалу підприємства та ефективності його діяльності для залучення позикового капіталу, його повного повернення і сплати відсотків за користування ним [90, с. 111].

Виходячи з вищезначеного, управління кредитоспроможністю підприємства можна визначити як сукупність управлінських дій, спрямовану на розробку і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням достатнього потенціалу підприємства та ефективності його діяльності для залучення позикового капіталу, його повного повернення і сплати відсотків за користування ним.

Розпочинати управління кредитоспроможності підприємства, потрібно з чіткого формулювання мети і завдань, визначення вузьких місць та ранжування їх за ступенем важливості, окреслення підсистем підприємства, що будуть задіяні у виконанні завдань, оцінки їхнього потенціалу, розрахунку обмежень за фінансовими і матеріальними витратами, урахування ймовірності виникнення ризиків та загроз; фільтрації методів діагностики та прогнозування кредитоспроможності. Логічно, що мета управління кредитоспроможністю підприємства має тісно корелювати з метою його функціонування, яка наводиться в сучасній економічній літературі.

Як вітчизняні, так і зарубіжні вчені стверджують, що нині метою функціонування і управління підприємством є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді, що забезпечується шляхом максимізації його ринкової вартості [23, с. 14].

Спираючись на таке твердження, можна визначити, що метою управління кредитоспроможністю підприємства є підтримка її на такому рівні, при якому кредитори будуть готові надати підприємству кредит, а підприємство буде спроможне його повернути.

Управління кредитоспроможністю не є відокремленим процесом, а має системний характер, відповідно до цього, доцільним є аналіз системи управління кредитоспроможністю підприємства, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного [13, с. 65]. Відповідно до цього можна стверджувати, що система управління кредитоспроможністю підприємства має наступні складові:

- об'єкт управління – кредитоспроможність підприємства.
- суб'єкт – керуючий орган (наприклад, фінансовий відділ);
- організаційно-економічний механізм управління (рис. 1.2).

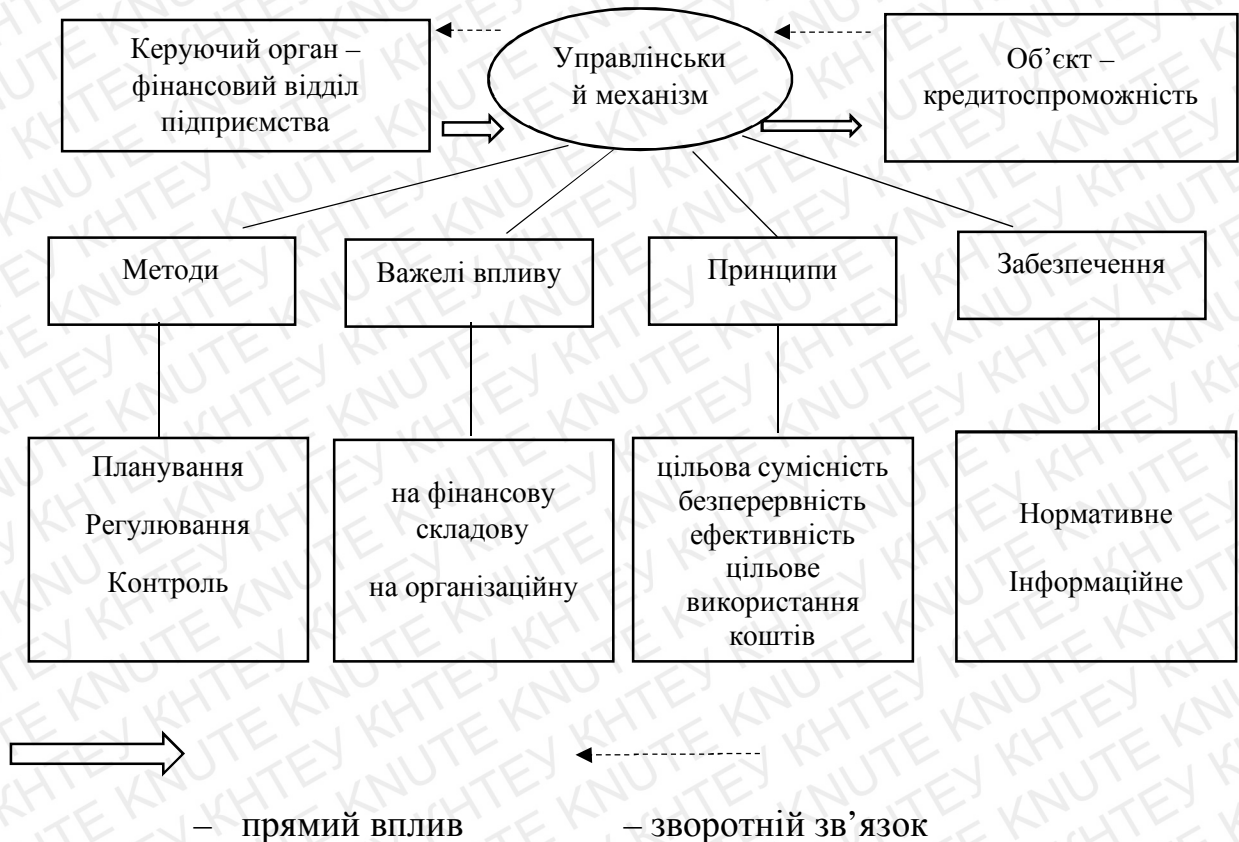


Рис. 1.2. Система управління кредитоспроможністю підприємства [20, с. 16]



Функціонування цієї системи забезпечує управління кредитоспроможністю підприємства, яке, реалізується через вплив керуючого органу (визначену послідовність управлінських рішень та дій) на кредитоспроможність суб'єкта господарювання. У даному випадку організаційно-економічний механізм є сполучною ланкою, що забезпечує вплив суб'єкта управління на об'єкт. У свою чергу, механізм управління кредитоспроможністю має схожу будову з фінансовим механізмом підприємства, який представлено в працях А. М. Поддєрьогіна, оскільки кредитні відносини є зовнішніми фінансовими відносинами між суб'єктом господарювання та банком [72, с. 20].

Згідно із рис. 1.2 складовими механізму управління є: методи управління, важелі впливу, принципи та забезпечувальна складова.

Загалом мета управління кредитоспроможністю, за визначенням О. В. Корольової-Казанської, полягає в забезпеченні певного рівня кредитоспроможності, за якого підприємство було б спроможне виконати свої зобов'язання щодо погашення основної суми боргу та відсотків за ним у поточному та перспективному періодах [54, с. 241]. Відповідно до цього, можна стверджувати, що метою функціонування механізму управління кредитоспроможністю підприємства є підтримка та досягнення встановленого її рівня за рахунок своєчасного реагування на зміну внутрішніх та зовнішніх умов діяльності суб'єкта господарювання.

У процесі досягнення поставленої мети мають бути вирішені такі завдання:

- формування прийняттого рівня ліквідності активів підприємства;
- забезпечення достатнього та стабільного рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- формування оптимальної структури капіталу підприємства за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість, визначення і

використання найбільш ефективних методів і видів кредитування, мінімізація витрат щодо залучення позикового капіталу;

– цільове використання позикового капіталу, забезпечення достатнього рівня ефективності використання залученого позикового капіталу.

Управління кредитоспроможністю підприємства має базуватися на низці специфічних принципів, серед яких можна виділити:

- принцип системної узгодженості (цільової сумісності);
- принцип процедурної повноти;
- принцип інформаційної взаємозалежності;
- принцип безперервності управління;
- принцип ефективності;
- принцип цільового використання позикових коштів [90, с. 112].

Також до цих принципів можна додати наукову обґрунтованість методів управління.

Управління кредитоспроможністю здійснюється за допомогою реалізації таких функцій:

- планування;
- регулювання;
- контроль.

У процесі здійснення функції планування відбувається визначення необхідності залучення позикового капіталу та індикаторів кредитоспроможності підприємства. За допомогою функції регулювання відбувається зміна різних параметрів кредитоспроможності. Функція контролю забезпечує моніторинг за імплементацією поставлених завдань і зіставленням очікуваних результатів.

Нормативне забезпечення включає в себе посадові інструкції управлінського органу (фінансового відділу), норми (наприклад нормативні значення фінансових характеристик кредитоспроможності) та методичні

вказівки (власна система оцінки рівня кредитоспроможності суб'єкта господарювання).

До інформаційного забезпечення належать дані фінансової звітності, інформація управлінського обліку, аналітичні звіти підрозділів [72, с. 21].

Отже, управління кредитоспроможністю підприємства – це сукупність управлінських дій, спрямовану на розробку і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням достатнього потенціалу підприємства та ефективності його діяльності для залучення позикового капіталу, його повного повернення і сплати відсотків за користування ним.

Розпочинати управління кредитоспроможністю підприємства, потрібно з чіткого формулювання мети і завдань, визначення вузьких місць та ранжування їх за ступенем важливості, окреслення підсистем підприємства, що будуть задіяні у виконанні завдань, оцінки їхнього потенціалу, розрахунку обмежень за фінансовими і матеріальними витратами, урахування ймовірності виникнення ризиків та загроз; фільтрації методів діагностики та прогнозування кредитоспроможності.

Логічно, що мета управління кредитоспроможністю підприємства має тісно корелювати з метою його функціонування, яка наводиться в сучасній економічній літературі. Як вітчизняні, так і зарубіжні вчені стверджують, що нині метою функціонування і управління підприємством є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді, що забезпечується шляхом максимізації його ринкової вартості.

Спираючись на дане ствердження, можна визначити, що метою управління кредитоспроможністю підприємства є підтримка її на такому рівні, при якому кредитори будуть готові надати підприємству кредит, а підприємство буде спроможне його повернути.

У процесі досягнення поставленої мети мають бути вирішені такі завдання:

- формування прийняттого рівня ліквідності активів підприємства;

- забезпечення достатнього та стабільного рівня платоспроможності і фінансової стійкості підприємства;
- формування оптимальної структури капіталу підприємства за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість, визначення і використання найбільш ефективних методів і видів кредитування, мінімізація витрат щодо залучення позикового капіталу;
- цільове використання позикового капіталу, забезпечення достатнього рівня ефективності використання залученого позикового капіталу.

Управління кредитоспроможністю підприємства має базуватися на низці специфічних принципів, серед яких можна виділити: системну узгодженість, процедурну повноту, інформаційну взаємозалежність, безконфліктність, взаємозалежність короткострокових та довгострокових завдань.

Управління кредитоспроможністю здійснюється за допомогою реалізації наступних функцій: планування, регулювання, облік та контроль.

У процесі здійснення функції планування відбувається визначення необхідності залучення позикового капіталу та індикаторів кредитоспроможності підприємства.

За допомогою функції регулювання відбувається зміна різних параметрів кредитоспроможності.

Функція обліку забезпечує збір, нагромадження, обробку, групування, узагальнення і фіксацію необхідної інформації, що відображає кількісну та якісну характеристику кредитоспроможності підприємства.

Функція контролю забезпечує моніторинг за імплементацією поставлених завдань і зіставленням очікуваних результатів. Складовими механізми управління кредитоспроможністю підприємства є: методи управління, важелі впливу, принципи та забезпечувальна складова. Методи

управління – це способи впливу керуючого суб'єкта на об'єкт, внаслідок якого відбувається зміна його параметрів та надходження зворотного зв'язку.

Управління кредитоспроможністю підприємства передбачає формування системи цільових параметрів управління фінансовим станом, а саме: управління майновим станом, фінансовою стійкістю, ліквідністю активів, діловою активністю, рентабельністю.

Так, управляючи ліквідністю, ми управляємо інвестиційними ризиками. Ефективно управляючи фінансовою стійкістю, ми маємо можливість, з одного боку, зменшити рівень інвестиційного ризику, пов'язаного зі структурою формування інвестиційних ресурсів, а з іншого – можемо підвищити раціональність використання джерел фінансування виробничої діяльності підприємства, що є суттєвими моментами для інвестора.

Ефективно управляючи рентабельністю, ми тим самим збільшуємо прибутковість та підвищуємо кредитоспроможність підприємства. А також першочерговим етапом у покращенні кредитоспроможності підприємства є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Отже, управління кредитоспроможністю підприємства – це певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Складовими механізми управління кредитоспроможністю підприємства є: методи управління, важелі впливу, принципи та забезпечувальна складова.

### **1.3 Інструментарій управління кредитоспроможністю підприємства**

Важливою складовою системи управління кредитоспроможністю підприємства є оцінка кредитоспроможності.

У вітчизняній практиці ефективне проведення кількісної оцінки кредитоспроможності пов'язане з використанням відомих методів та інструментів: горизонтального й вертикального аналізу, аналізу фінансових коефіцієнтів на основі аналізу ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності грошових потоків та аналізу ділового ризику.

Кожний з методів та інструментів не позбавлений певних недоліків, тому їх рекомендується використовувати в сукупності й доповнювати оглядом аналогічних показників по групі рівних підприємств чи їх середніми значеннями у розрізі видів економічної діяльності. У контурі підтримки необхідного рівня кредитоспроможності підприємства ставляться проміжні задачі визначення і регулювання коефіцієнтів та показників його господарського стану

У табл. 1.3 наведено методичні підходи щодо оцінки кредитоспроможності підприємств.

Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями визначає порядок оцінки банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, встановлює мінімальні вимоги до банків щодо визначення розміру очікуваних втрат (збитків) за активними банківськими операціями внаслідок реалізації кредитного ризику.

Підходи, визначені цим Положенням, ґрунтуються на принципах і рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, включаючи застосування компонентів кредитного ризику (EAD – експозиція під ризиком, PD – імовірність дефолту боржника/контрагента, LGD – втрати в разі дефолту).

Серед найбільш широко використовуваних методів оцінки кредитоспроможності виділяють наступні: метод на основі фінансових коефіцієнтів, метод грошових потоків, рейтингові методи, експертний метод,

метод дискримінантних показників, правило «5C», CAMELS, CAMPARI, COPF, PARSER, моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Бівера тощо.

Таблиця 1.3

### Аналіз методичних підходів щодо оцінювання кредитоспроможності підприємств

Автор	Характеристика методичного підходу
Лаврушин О. І. [16, с. 150]	До показників оцінки кредитоспроможності підприємства-позичальника віднесено наступні: 1) коефіцієнт ліквідності; 2) коефіцієнт покриття; 3) показник забезпечення власними коштами.
Рід Е., Коттер Р. [78, с. 252]	Система оцінки побудована на сальдових показниках звітності. Американські банки використовують чотири групи основних показників: 1) ліквідність фірми; 2) оборотність капіталу; 3) залучення коштів; 4) прибутковість
Колесников В. І., Кривецька Л. П. [17, с. 229]	Вітчизняні банки використовують методики, які включають наступні фінансові коефіцієнти: 1) коефіцієнт абсолютної ліквідності; 2) проміжний коефіцієнт покриття; 3) загальний коефіцієнт покриття; 4) коефіцієнт незалежності
Масленченков Ю. С. [62, с. 291]	Для оцінювання кредитоспроможності позичальника банку пропонується використовувати такі показники: 1) коефіцієнт загрози банкрутства; 2) коефіцієнт власності; 3) коефіцієнт рамбурності; 4) прогнозований грошовий потік; 5) коефіцієнт ліквідності
Морсман Е. М. [64, с. 229]	В основі методики визначення кредитоспроможності клієнта лежать показники ліквідності з попереднім угрупованням статей балансу
Цал-Цалко Ю. С. [98, с. 366]	Рекомендується до застосування сукупність таких показників: 1) коефіцієнт автономії; 2) коефіцієнт незалежності; 3) коефіцієнт забезпечення власного капіталу; 4) коефіцієнт маневреності; 5) показники рентабельності; 6) показники оборотності за рахунками тощо

Ці методи оцінки кредитоспроможності розглянемо в табл. 1.4.

Кожний із методів та інструментів не позбавлений певних недоліків, тому їх рекомендується використовувати в сукупності й доповнювати оглядом аналогічних показників по групі рівних підприємств чи їх середньогалузевими значеннями.

У американській практиці для оцінки кредитоспроможності широко застосовується «правило п'яти сі», а в англійській практиці здебільшого застосовують метод CAMPARI. Ці методи оцінювання кредитоспроможності позичальника стали досить популярними завдяки вдалому поєднанню в них аналізу особистих і ділових якостей позичальника.

### Методи визначення кредитоспроможності, що застосовуються у світовій практиці [49]

Методика	Характеристика
Правило «5С»	Розшифровується як: С (character) – репутація позичальника; С (capacity) – фінансові можливості; С (capital) – капітал, майно; С (collateral) – забезпечення; С (conditions) – загальні економічні умови. Найбільш застосовується у США
CAMELS C	(capital) – достатність капіталу; А (assets) – якість активів; М (management) – менеджмент; Е (earning) – надходження; L (liquidity) – ліквідність; S (sensor) – чутливість до ринкового ризику. Застосовується у практиці Світового банку реструктуризації та розвитку
CAMPARI	С (character) – репутація позичальника; А (ability) – здатність щодо повернення кредиту; М (marge) – дохідність кредитної операції; Р (purpose) – цільове призначення кредиту; А (amount) – розмір кредиту; R (repayment) – умови погашення; І (insurance) – забезпечення. Розповсюджене у європейській банківській системі
СОPF	С (competition) – конкуренція в галузі; О (organization) – організація діяльності; Р (personnel) – кадри, персонал; F (finance) – фінанси, доходи. Застосовується у банківському секторі Німеччини
PARSER	Р (person) – репутація позичальника; А (amount) – сума кредиту; R (repayment) – можливості погашення; S (security) – забезпечення; Е (expediency) – доцільність кредиту; R (remuneration) – винагорода банку. Застосовується банками Великобританії
Метод дискримінаційних показників	Виходячи з переліку визначених коефіцієнтів оцінюється синтетичним чином фінансова ситуація позичальника з точки зору його життєздатності та безперервності господарської діяльності у короткостроковому періоді. Коефіцієнти у даному випадку визначають за результатами дослідження згідно з технікою дискримінантного аналізу

Головним недоліком розглянутих комплексних методик є їх орієнтація здебільшого на якісні чинники, а також треба враховувати той факт, що дані моделі побудовані на основі експертних висновків та в окремих випадках можуть мати суб'єктивний характер.

Критерії оцінювання фінансового стану позичальника на основі моделей комплексного аналізу наведені в табл. 1.5.

Зарубіжні методики не є адаптованими до вітчизняної економіки і не враховують ряд важливих умов, в яких працюють українські підприємства, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку і податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності



підприємства, галузеву приналежність підприємства, специфічність національного ринку та інше.

Таблиця 1.5

**Критерії оцінювання фінансового стану позичальника на основі моделей комплексного аналізу [90]**

Критерії оцінювання	Система оцінок					
	САМРАМ	РАЯТ8	PARSER	МЕМО ШБК	Система «60»	С
Репутація позичальника, якість менеджменту, управлінські навички	+	-	+	+	+	+
Досвід	-	-	-	+	-	-
Загальні обставини для бізнесу позичальника, специфіка галузі, динаміка	-	-	-	+	+	+
Забезпечення кредиту, можливість реалізації застави, спосіб страхування кредитного ризику	+	+	+	+	+	+
Контроль	-	-	-	+	-	-
Фінансовий стан позичальника, оцінка бізнесу, адекватність капіталу	-	-	-	+	+	+
Експозиція грошових потоків та кредитних потреб	+	-	-	-	+	-
Можливість погашення кредиту	+	+	+	+	+	-
Обґрунтування суми кредиту	+	+	+	-	+	-
Винагорода за кредитний ризик, процентна ставка	-	-	+	+	-	-
Доцільність надання позики	-	-	+	+	-	-
Мета кредиту	+	+	-	-	-	-
Термін кредиту	-	+	-	-	-	-

Також граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств.

Важливим при оцінці кредитоспроможності є аналіз формування грошових потоків підприємства, який широко використовується у світовій практиці, оскільки він дозволяє здійснити об'єктивну оцінку рівня платоспроможності підприємства. Аналіз грошових потоків підприємства варто здійснювати з врахуванням співвідношення усіх чистих надходжень до

суми боргових зобов'язань та витрат на їх обслуговування з урахуванням термінів їх погашення.

Грошовий потік визначає здатність підприємства покривати свої витрати і погашати заборгованість своїми власними ресурсами. Аналіз грошового потоку дозволяє зробити висновок про слабкі сторони управління підприємством.

Кредитоспроможним вважається підприємство, яке має стійке перевищення вхідних грошових потоків над вихідними. Позитивна середня величина загального грошового потоку, що склалася, може використовуватися як межа залучення нових позик, тобто вона показує, в якому розмірі підприємство буде здатне погашати свої боргові зобов'язання протягом певного періоду.

На оцінку кредитоспроможності підприємства істотно впливає ступінь диверсифікації джерел постачання виробничих ресурсів і рівень залежності від тих постачальників, які не можуть бути замінені. Постачання будь-якого з компонентів товару підприємства від одного постачальника чи ненадійні відносини з такими контрагентами ставлять під загрозу виробничу діяльність, а отже, і його спроможність розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Якісна оцінка кредитоспроможності пов'язана з якістю управління, ринковою позицією підприємства, що включає оцінку конкурентоспроможності продукції і попиту на неї, віддаленість від постійних постачальників та покупців, професійний досвід менеджерів у бізнесі, їх зв'язки та репутацію у діловому світі, освіту і технічні знання в конкретній галузі, частоту зміни керівництва, її причини та наслідки тощо. Таким чином, кредитоспроможність підприємства є величина не абсолютна, а відносна, що характеризує співвідношення умов кредитування та здатності підприємства генерувати грошові потоки [37, с. 111]. Таким чином, для оцінки кредитоспроможності позичальника, доцільно використовувати наступну систему оціночних коефіцієнтів у розрізі п'яти груп:

- I – коефіцієнтів ліквідності (Додаток А);
- II – коефіцієнтів оборотності (Додаток Б);
- III – коефіцієнтів фінансової стійкості (Додаток В);
- IV – коефіцієнтів рентабельності (Додаток Г);
- V – коефіцієнтів обслуговування боргу (Додаток Д).

Показники застосовуються для оцінки фінансового стану всіх категорій позичальників – юридичних осіб незалежно від виду їх господарської діяльності.

Метод коефіцієнтів базується на доборі оптимальних для конкретних позичальників коефіцієнтів та їх нормативних значень й аналізі їх в динаміці і порівнянні з середнім значенням по всій галузі або із значенням по аналогічних підприємствах. Перевагою методу фінансових коефіцієнтів є простота. Метод фінансових коефіцієнтів має певні недоліки:

- 1) не можна віддавати перевагу одному з показників, оскільки ці коефіцієнти неповно характеризують кредитоспроможність позичальника (при аналізі потрібно враховувати ще багато критеріїв);
- 2) відсутня єдина база оптимальних значень фінансових показників (їх рівень змінюється залежно від стану економіки країни);
- 3) розраховані коефіцієнти залишають осторонь безперервні динамічні зміни, фіксують лише мить економічного часу (відсутність інформації про динамічні процеси збільшує ризик при кредитуванні);
- 4) фактичні показники не можуть бути єдиною базою оцінки здатності позичальника погасити позику у встановлений строк в умовах нестабільної економіки та високих темпів інфляції [49].

Цікавим методом розробки прогнозної кредитоспроможності та балансу є «метод відсотку від реалізації», сутність якого полягає в тому, що прогнозовані значення фінансових показників пов'язують із обсягом реалізації [89, с. 115].

Отримані у звітному періоді співвідношення екстраполюють на прогнозований період. Такі прогнози, як свідчить практика, значно знижують

кредитні ризики, оскільки зростає ступінь обґрунтованості кредитоспроможності підприємства у коротко- або довгостроковій перспективі.

Тому, розмежування чинників на коротко-, середньо-, та довгострокову кредитоспроможність підприємства дозволяє встановити пріоритети в управлінні кредитоспроможністю підприємства в залежності від конкретних зовнішніх умов та внутрішнього економічного стану.

Розглянемо методика оцінки кредитоспроможності, запропоновану О. О. Терещенком (Додаток Е) [94, с. 125].

Розглянемо методика оцінки кредитоспроможності, запропоновану А. М. Поддєрьогіним [72, с. 107]. За методикою А. М. Поддєрьогіна доцільно оцінити норму прибутку на вкладені кошти та ліквідність балансу підприємства. Норма прибутку визначає відношення суми прибутку до загальної суми пасиву за балансом. Зростання цього показника свідчить про тенденцію до збільшення прибуткової діяльності позичальника та його доходності (Додаток Ж).

Слід зазначити, що у світовій практиці для оцінки кредитоспроможності позичальника на основі фінансових коефіцієнтів банки використовують п'ять груп коефіцієнтів, а саме: ліквідності, обертання, фінансового важеля, прибутковості та обслуговування боргу.

Спроможність підприємства швидко погашати свою заборгованість характеризується також ліквідністю його балансу, яка визначає рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення заборгованості.

Аналіз ліквідності балансу здійснюється через порівняння коштів за активом, які згруповано за мірою їхньої ліквідності (в порядку її зниження) зі зобов'язаннями за пасивом, об'єднаними за термінами їхнього погашення (у порядку зростання термінів сплати).

Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства підрозділяють на такі групи: А1 – найліквідніші активи (усі грошові кошти підприємства, та

короткострокові фінансові вкладення); А2 – активи, що легко реалізуються (дебіторська заборгованість та інші легкореалізовувані активи); А3 – активи, що повільно реалізуються (запаси та витрати II розділу балансу, за винятком витрат майбутніх періодів, а також довгострокові фінансові вкладення, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція тощо); А4 – активи, що важко реалізуються (основні фонди, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, обладнання, устаткування).

Пасиви балансу групуються в порядку настання терміну оплати в такі групи: П1 – найтерміновіші пасиви (кредиторська заборгованість та інші найтерміновіші пасиви); П2 – короткострокові пасиви (короткострокові кредити та позикові кошти); П3 – довгострокові пасиви (довгострокові кредитні й позикові кошти); П4 – постійні пасиви (джерела власних коштів I розділу пасиву).

Для збереження балансу активів та пасивів підсумок цієї групи зменшується на суму витрат майбутніх періодів.

Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки згрупованих активів і пасивів. Баланс вважається ліквідним, якщо [77]:

$$A1 > P1; A2 > P2; A3 > P3; A4 < P4 \quad (1.1)$$

М. Н. Крейнина для оцінки кредитоспроможності підприємства пропонує наступну методику [58, с. 121].

Показники, які характеризують структуру балансу підприємства:

Відношення ліквідних пасивів до короткострокової заборгованості – відображає дійсний рівень платоспроможності підприємства .

Відношення короткострокової заборгованості до власного капіталу – один з показників фінансової стійкості, відображає ступінь залежності від короткострокових позикових джерел фінансування.

Відношення основних засобів до вартості активів.

Відношення запасів до власних оборотних коштів.

Показники оборотності:

Відношення виручки від продажу до власного капіталу – відображає кількість оборотів власного капіталу за період, протягом якого формується виручка від продажу.

Відношення виручки від продажу до дебіторської заборгованості – показник оборотності дебіторської заборгованості.

Відношення виручки від продажу до власних оборотних коштів – показник оборотності мобільної частини власного капіталу.

Відношення виручки від продажу до запасів.

Показники прибутковості:

Рентабельність власного капіталу як відношення прибутку від продажу до вартості власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу як відношення прибутку від продажу до виручки.

Розглянемо методику оцінки кредитоспроможності, запропоновану М. В. Негреєм. У практиці економічних відносин часто виникає необхідність в оцінці кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Як відомо, така оцінка потрібна не лише банкам щодо позичальників, а й іншим кредиторам стосовно контрагентів, зобов'язання яких мають бути погашені виключно грошовими коштами. Та, незважаючи на важливе практичне значення оцінки кредитоспроможності, методологія, що застосовується зараз, є недосконалою й може призводити до неадекватного результату.

Кредитоспроможність, на думку М. В. Негрея, це спроможність позичальника в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, генерованими позичальниками у ході звичайної діяльності [65, с. 156]. Для визначення кредитоспроможності важливими є такі показники:

1. Найсуттєвіші умови кредитування:

- величина кредиту;
- величина відсотків за кредитом;

- період кредитування;
- процедура нарахування відсотків;
- спосіб погашення кредитної заборгованості.

2. Картотека НБУ – національна база даних кредитоспроможності господарських суб'єктів. Ця картотека має 4 розділи:

Підприємства діляться на 10 груп залежно від розміру активу балансу.

Кредитне котирування.

Платоспроможність підприємства.

Дві групи: I – векселя, цінні папери можуть бути перераховані в НБУ;

II – не можуть.

3. Оцінка підприємства й аналіз його балансу та іншої звітності. Коефіцієнти ліквідності підприємства показують спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання, з них:

- абсолютна ліквідність показує, яка частина боргів може бути сплачена негайно;
- загальна ліквідність показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань;
- фінансова стійкість – це питома вага власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність;
- коефіцієнт структури капіталу характеризує залежність підприємства від залучених засобів.

4. Аналіз грошового потоку.

Чистий грошовий потік показує залишок грошових засобів.

Кумулятивний грошовий потік – це зростаючий чистий грошовий потік протягом тривалого циклу.

Дисконтований грошовий потік – це теперішня вартість майбутніх грошових потоків.

Кумулятивний дисконтований грошовий потік – це зростаюча сума дисконтованих потоків грошових засобів.

Зрозуміло, що таку велику кількість показників для спрощення аналізу необхідно якимось чином агрегувати. Використовуючи факторний аналіз, зокрема метод головних компонент, усі вище вказані показники агрегуються в кілька основних. На основі цих агрегованих показників кредитор визначає загальну кредитоспроможність і приймає рішення щодо позичальника.

Згідно з класифікацією, яка запропонована професором І. В. Вишняковим [32, с. 125], підходи до оцінки кредитоспроможності можна поділити на класифікаційні моделі та моделі на базі комплексного аналізу.

Класифікаційні моделі відіграють роль статистичних прийомів, за допомогою котрих об'єкти спостереження можна поділити на групи, і є допоміжним інструментом для визначення можливості задоволення кредитної заявки.

З класифікаційних моделей виділяють прогностні (дозволяють ранжувати позичальників залежно від загрози їх банкрутства) та рейтингові (дозволяють групувати позичальників залежно від їх категорії, яка ґрунтується на розрахованій групі фінансово-економічних показників).

Рейтингова (бальна) оцінка підприємства-позичальника визначається на основі розрахунку системи фінансових коефіцієнтів і переведення їх у бали. Цінність рейтингової процедури полягає у використанні технологій, які оцінюють не тільки кількісні показники, але і якісні фактори, що дозволяють врахувати всю сукупність ризиків, пов'язаних з діяльністю позичальника. Рейтингові моделі не оцінюють кредитоспроможність позичальника на якусь конкретну поточну дату, а дають можливість оцінити ймовірність невиконання позичальником його зобов'язань у майбутньому.

Перевагою рейтингових (бальних) моделей є простота їх застосування, яка проявляється в тому, що на основі розрахунку фінансових коефіцієнтів та використання вагових показників у загальному інтегральному показнику швидко визначається клас позичальника. Але для розрахунку рейтингу беруть тільки ті значення, які відповідають встановленим нормативам [45, с. 114].



Рейтингові оцінки дозволяють спрогнозувати здійснення в строк майбутніх платежів за кредитом, ліквідність і реальність оборотних активів, оцінити загальний фінансовий стан позичальника, а також дають можливість визначити межі зниження обсягу прибутку, в яких здійснюється погашення кредиту. Перевагами рейтингових моделей є їх простота, здатність розрахувати оптимальне значення за частковими показниками, здатність ранжування позичальників за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності (використовувані показники характеризують підприємства з різних боків діяльності позичальника).

Прогнозні моделі, які ми отримуємо завдяки використанню статистичних методів, використовуються для оцінки «якості» потенційних позичальників.

При множинному дискримінантному аналізі використовується дискримінантна функція ( $Z$ ), яка враховує коефіцієнти регресії та фактори, які характеризують фінансовий стан позичальника, в тому числі фінансові показники. Коефіцієнти регресії розраховуються за вибіркою підприємств, які вже збанкрутіли, чи вижили останнім часом. Якщо  $Z$  – оцінка підприємства знаходиться ближче до показника середньої фірми – банкрута, то за умови подальшого погіршення її фінансового стану вона збанкрутує. Складність полягає в тому, що не завжди можна знайти достатню кількість збанкрутілих підприємств однієї галузі для розрахунку коефіцієнта регресії. Найбільш відомі моделі множинного дискримінантного аналізу – це моделі Альтмана та Чессера, М. А. Федотової, Р. С. Сайфуліна, О. О. Терещенко [93, с. 25].

Прогнозні моделі банкрутства використовуються для діагностики банкрутства та оцінювання кредитоспроможності. В основу їх розроблення покладено дискримінантний аналіз або ж його комбінування з експертними методами дослідження. Дискримінантний аналіз – комплекс методів та прийомів математичної статистики, з допомогою яких здійснюється

класифікація аналізованих елементів залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої шкали інтерпретації.

Віднесення підприємства до категорії «хворих» чи «здорових» здійснюється у розрізі окремих показників відповідно до емпірично побудованої шкали критичних (нормативних) значень досліджуваного показника. Загальний висновок про якість фінансового підприємства робиться на основі аналізу відповідності кожного із показників, які включені у спеціально підібрану систему, їх граничним значенням [61, с. 80].

Загальний вид дискримінантної функції ( $Z$ ) наведено у формулі:

$$Z = \sum_{i=1}^n a_i * f_i, \quad (1.2)$$

де  $a_i$  – параметри (коефіцієнти регресії);

$f_i$  – чинники, котрі характеризують фінансовий стан позичальника (наприклад фінансові коефіцієнти);

$n$  – кількість показників.

Коефіцієнти регресії розраховуються в результаті статистичної обробки фінансових показників різних підприємств, частина яких збанкрутіли, а решта успішно працюють. При цьому формується сукупність показників – коефіцієнтів, для кожного з яких визначається питома вага в так званій «дискримінантній функції».

Вагомість, як і граничне значення коефіцієнтів, що аналізуються, може коригуватися. Вона залежить від галузі, до якої належить підприємство, загальної економічної та політичної ситуації в країні, рівня інфляції та інших факторів. Значення інтегрального показника дає підстави для висновку про належність об'єкта оцінки до підприємств-банкрутів чи підприємств, які успішно функціонують. Будь-яка методика оцінювання кредитоспроможності є, по суті, методикою прогнозування банкрутства, оскільки свідчить про фінансову неспроможність позичальника.

На Заході найвідомішими з таких моделей багатофакторного дискримінантного аналізу є Z-модель Альтмана і модель нагляду за кредитами Чессера.

У 1977 році Альтманом, було запроваджено «Z-аналіз», відомий під назвою модель Альтмана [45, с. 120] (Д. Ураховуючи, що в моделі задіяний показник ринкової (біржової) вартості підприємства, вона придатна здебільшого для акціонерних товариств, корпоративні права яких мають обіг на фондовому ринку [45, с. 121].

$$Z=1,2x_1+1,4x_2+3,3x_3+0,6x_4+1,0x_5 \quad (1.3)$$

де:  $x_1$  – Робочий капітал / Валюта балансу;

$x_2$  – Сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу / Валюта балансу;

$x_3$ - Звичайний прибуток до оподаткування + Проценти за кредит / Валюта балансу;

$x_4$  – Ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / Позичковий капітал;

$x_5$  – Чиста виручка від реалізації продукції / Валюта балансу.

Інтерпретація значень Z-показника:

- якщо значення Z-показника до 1,8, то ймовірність банкрутства висока;
- якщо значення Z-показника 1,8–2,67, то ймовірність банкрутства не можна однозначно визначити;
- якщо значення Z-показника 2,67 і вище, то ймовірність банкрутства низька.

Модель нагляду за кредитами Чессера прогнозує випадки невиконання клієнтом умов кредитного договору. При цьому під «невиконанням умов» розуміється не тільки непогашення кредиту, а й будь-які інші відхилення,

котрі роблять позику менш вигідною для кредитора, ніж було передбачено початково.

Модель оцінки комерційної позики Чессера включає шість змінних:

$x_1$  – відношення касової готівки та цінних паперів, що легко реалізується до суми активів;  $x_2$  – відношення чистої суми продажу (без ПДВ) до касової готівки і цінних паперів, що легко реалізуються;  $x_3$  – відношення бруто-доходів (прибутку до вирахування відсотків і податків) до суми активів;  $x_4$  – відношення загальної заборгованості до суми активів;  $x_5$  – відношення основного капіталу до чистих активів (або акціонерного капіталу та довготермінових позик);  $x_6$  – відношення оборотного капіталу до нетто-продажу.

Оцінні коефіцієнти виявилися такими:

$$Y = -2,0434 + -5,24x_1 + 0,0053x_2 - 6,6507x_3 + 4,4009x_4 - 0,0791x_5 - 0,1020x_6 \quad (1.4)$$

Зміна  $Y$ , що є лінійною комбінацією незалежних змінних, використовується в такій формулі для оцінки ймовірності невиконання умов договору,  $P$ :

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \quad (1.5)$$

$e = 2,71828$  (число Ейлера – основа натуральних логарифмів).

Отримувана оцінка  $Y$ , може розглядатися як показник імовірності невиконання умов кредитного договору для даного позичальника. У моделі Чессера для оцінки ймовірності невиконання договору використовуються такі критерії:

– якщо  $P > 0,50$ , то позичальника відносять до групи, що не виконає умов договору;

– якщо  $P < 0,50$ , то позичальника відносять до групи надійних позичальників [93, с. 152].

Крім вищезазначених багатофакторних моделей прогнозування, відомі також модель Беермана (1976), модель Краузе (1993, Німеччина), система фінансового аналізу Керлінга – Поддіга (1994, Франція).

Методологія багатофакторного дискримінантного аналізу дає змогу суттєво спростити процедуру оцінювання фінансового стану підприємства та унеможливорює високий рівень об'єктивності остаточних висновків. Завдяки розрахунку інтегрального показника усувається основний недолік традиційного аналізу фінансового стану – неможливість однозначних висновків, якщо значення окремих показників свідчить про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний.

Про актуальність і значущість розглянутого методу прогнозування фінансового стану підприємства свідчить уже те, що Європейський центральний банк для полегшення класифікації позичальників на надійних і проблемних рекомендує своїм підрозділам, а також комерційним банкам використовувати у своїй роботі галузевий дискримінантний аналіз. Емпіричні дослідження, проведені в США, Канаді, Західній Європі, показують, що нині мультिवаріантний дискримінантний аналіз є найпоширенішим методом оцінювання кредитоспроможності підприємств. Так, у Німеччині дискримінантний аналіз використовують більш як 60% банків, тоді як традиційні аналітичні методи – лише близько 5% [86, с. 241].

Разом із тим, для застосування множинного дискримінантного аналізу необхідна достатньо репрезентативна вибірка підприємств, диференційованих по галузях та обсягах виробництва. Складність використання такого підходу полягає в тому, що усередині галузі не завжди можливо знайти достатню кількість збанкрутілих підприємств, щоб розрахувати коефіцієнти регресії.

Аналогічний метод дослідження може бути проведений і в умовах економіки України, але при цьому відповідні показники та їх граничні

значення вимагають свого попереднього визначення на основі статистичних методів обробки емпіричних даних.

В Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями запропонована наступна методика визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи. Банк розраховує інтегральний показник із застосуванням логістичної моделі за такою формулою [74]:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i \quad (1.6)$$

де  $Z$  – інтегральний показник;

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

$\beta_i$  – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

$\beta_0$  – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком.

Величини  $x_i$ ,  $\beta_0$ ,  $\beta_i$  щороку актуалізуються Національним банком на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб. Банк для актуалізації логістичної моделі подає до Національного банку дані про класифікацію боржників – юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності, за формою та в строки, установлені Національним банком.

Поряд із множинним дискримінантним аналізом для прогнозування ймовірного банкрутства позичальника можуть використовуватися і моделі однофакторного дискримінантного аналізу, такі як модель В. Бівера та система показників Вайбеля. Наприклад, модель Бівера, яка включає: коефіцієнт Бівера; рентабельність активів; фінансовий леверидж; коефіцієнт

покриття активів власним оборотним капіталом; коефіцієнт покриття короткотермінових зобов'язань оборотними активами.

Коефіцієнт Бівера визначається за формулою:

$$K_{\text{Бівера}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} + A_{\text{м}}}{Z_{\text{д.к}}}, \quad (1.7)$$

де  $\Pi_{\text{ч}}$  – чистий прибуток;

$A_{\text{м}}$  – амортизація;

$Z_{\text{д.к}}$  – довгострокові та короткострокові зобов'язання.

Значення  $\geq -0,15$  свідчить про неблагополучний фінансовий стан за рік до банкрутства. Аналогічні сигнали дає значення коефіцієнта покриття активів чистим оборотним капіталом, менше 0,06, і коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань, менше 1 [92, с. 171].

Таким чином, при застосуванні класифікаційних (статистичних) моделей надається перевага оцінці кількісних чинників та не враховується роль міжособистісних відносин, неконкретність вибору системи базових кількісних показників, висока чутливість до недостовірності вихідних даних (зокрема, фінансової звітності, що є найбільш характерною саме для українських підприємств-позичальників) [96, с. 33].

Таким чином, необхідно зазначити, що жодна з наведених вище методик аналізу не є досконалою та загальноприйнятною, усі вони мають певні вади, тому кожне підприємство обирає для себе прийнятну систему аналізу, керуючись метою оцінки кредитоспроможності та специфікою діяльності об'єкта, кредитоспроможність якого оцінюється.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРАТ «ПРОМЗВ'ЯЗОК»

#### 2.1 Оцінка обсягу, складу та структури активів та капіталу підприємства

ПрАТ «Промзв'язок» – це сучасне підприємство з власним виробництвом, універсальним верстатним парком і конструкторсько-технологічним бюро, яке спеціалізується на різних видах комплексної обробки металів.

Місія ПрАТ «Промзв'язок» – проектування, розробка, виробництво і продаж споживачеві економічно ефективних, технічно досконалих та екологічно чистих виробів, що сприятиме зростанню рівня задоволеності суспільства і споживачів в сфері машинобудування, що в свою чергу забезпечить підвищення ринкової вартості підприємства для акціонерів і високий рівень життя, здоров'я, безпеки трудового колективу, поліпшення стану навколишнього середовища.

Основні напрямки діяльності ПрАТ «Промзв'язок»:

- металообробка різних видів;
- виготовлення вузлів і деталей механізмів;
- виготовлення та складання електротехнічного і електронного обладнання.

Виробнича база ПрАТ «Промзв'язок» дозволяє виконувати повний цикл виготовлення широкого спектру виробів і включає в себе спеціалізовані виробництва: заготівельне; механообробне; розкрою та згинання листа; штампувальне; інструментальне; зварювальне; складально-монтажне; фарбувальне; дільниця переробки пластмас.

При виконанні замовлення виробничі потужності підприємства дозволяють виконувати наступні види робіт:



- свердловка і розточування отворів з точним позиціонуванням;
- шліфівка деталей до і після термообробки;
- штампування;
- координатна пробивання листового металу;
- згинання листових заготовок;
- зварювання на напівавтоматах, контактних, конденсаторних, рельєфних і шовних зварювальних установках;
- гравірування, в тому числі, по нержавійці;
- нанесення полімерного покриття;
- складання готових виробів.

Серед продукції, яку виробляє ПрАТ «Промзв'язок», особливе місце займають платіжні термінали для оплати мобільного зв'язку, Інтернету, комунальних та інших послуг.

Платіжні термінали ПрАТ «Промзв'язок» серійно виготовляє з 2007 року. Спочатку був обраний шлях створення платіжного терміналу власної конструкції, з урахуванням досвіду підприємства, отриманого раніше при розробці і виробництві такої продукції, як підсилювачі проводового мовлення і таксофони.

З початку 2012 року ПрАТ «Промзв'язок» розробило та впровадило у виробництво декілька моделей інформаційних терміналів з метою автоматизації робочих процесів державних структур. Зокрема для дистанційної подачі електронних копій митних декларацій до органів Державної Митної Служби України, організації електронного управління чергою в підрозділах Податкової Адміністрації України.

Усі платіжні та інформаційні термінали, вироблені ПрАТ «Промзв'язок» є власними розробками, які максимально враховують тенденції ринку і побажання клієнтів.

Крім терміналів, ПрАТ «Промзв'язок» виготовляє також деталі ліфтів: балки, створки, каретки, ролики, замки, троси, холові коробки, накладки

кнопок, кнопкові панелі, струбцини, вантажезважувальні пристрої, кронштейни, листові деталі облицювання, арматуру освітлення.

Продукція ПрАТ «Промзв'язок» поставляється не тільки українським замовникам, а і в країни СНД, а також далекого зарубіжжя (Росія, Казахстан, Киргизія, В'єтнам, Малайзія).

Дослідження стану управління кредитоспроможністю підприємства почнемо з оцінки складу та динаміки активів підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Оцінка динаміки обсягу та складу і майна ПрАТ «Промзв'язок»  
за 2015–2017 рр.**

Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016
1. Необоротні активи	11282	10740	9312	-542	-1428	-4,8	-13,3
Нематеріальні активи	156	157	157	1	0	0,6	0,0
Основні засоби	6651	6623	5198	-28	-1425	-0,4	-21,5
Відстрочені податкові активи	4105	4105	4105	0	0	0,0	0,0
2. Оборотні активи	43677	47749	51803	4072	4054	9,3	8,5
Запаси	1310	2035	2417	725	382	55,3	18,8
Дебіторська заборгованість за товари	2429	765	3343	-1664	2578	-68,5	337,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками	732	0	0	-732	0	-100,0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	2095	2838	1624	743	-1214	35,5	-42,8
Грошові кошти	36919	41584	44419	4665	2835	12,6	6,8
Інші оборотні активи	183	527	0	344	-527	188,0	-100,0
Всього активів	54959	58489	61115	3530	2626	6,4	4,5

Отже, слід відмітити позитивну динаміку росту суми активів на 2626 тис. грн. або на 4,5% на 31.12.2017 р. за рахунок збільшення суми оборотних активів на 4054 тис. грн або на 8,5%, що свідчить про підвищення

ліквідності підприємства. При цьому збільшення суми оборотних активів відбулося за рахунок збільшення дебіторської заборгованості на 2578 тис. грн. або у 3,3 рази, що свідчить про зростання товарних позик підприємства для споживачів виробленої ним продукції.

Станом на 31.12.2016 р. необоротні активи зменшилися на 542 тис. грн. або на 4,8% за рахунок скорочення основних засобів, а на 31.12.2017 р. вони скоротилися на 1428 тис. грн., або на 13,3% також внаслідок скорочення основних засобів.

У табл. 2.2 наведено оцінку динаміки структури майна ПрАТ «Промзв'язок» за 2015-2017 рр.

Таблиця 2.2

### Оцінка динаміки структури майна ПрАТ «Промзв'язок» за 2015-2017 рр.

Показники	Питома вага, %			Абсолютний приріст питомої ваги, %	
	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016
1. Необоротні активи	20,5	18,4	15,2	-2,1	-3,2
Нематеріальні активи	0,3	0,3	0,3	0	0
Основні засоби	12,1	11,3	8,5	-0,8	-2,8
Відстрочені податкові активи	7,5	7,0	6,7	-0,5	-0,3
2. Оборотні активи	79,5	81,6	84,8	2,1	3,2
Запаси	2,4	3,5	4,0	1,1	0,5
Дебіторська заборгованість за товари	4,4	1,3	5,5	-3,1	4,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками	1,3	0,0	0,0	-1,3	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	3,8	4,9	2,7	1,1	-2,2
Грошові кошти	67,2	71,1	72,7	3,9	1,6
Інші оборотні активи	0,3	0,9	0,0	0,6	-0,9
Всього активів	100,0	100,0	100,0	0	0

Аналізуючи питому вагу статей балансу, можна говорити про те, що найбільшу частку мають оборотні активи – 79,5% на 31.12.2015 р., 81,6% у % на 31.12.2016 р., 84,8 % на 31.12. 2017 р., причому спостерігається їх зростання протягом останніх років.

Необоротні активи підприємства за весь період дослідження формувались переважно основними засобами, які склали на 31.12.2017 р.

8,5% активів та відстроченими податковими активами – 6,7% активів на 31.12.2017 р. Аналіз динаміки структури оборотних активів показав наступне: оборотні активи ПрАТ «Промзв'язок» формуються в основному грошовими коштами, запасами і дебіторської заборгованістю.

Протягом 2015–2017 рр. ПрАТ «Промзв'язок» накопичувало на рахунках значні грошові кошти – 60-73% активів, станом на 31.12.2017 р. їх обсяг зріс на 1,6%, що свідчить про нераціональне управління грошовими коштами на підприємстві.

Дебіторська заборгованість підприємства складала 5,5% активів на кінець 2017 року. Обсяг запасів також зростає протягом усього аналізованого періоду, що пояснюється нарощуванням виробничої потужності підприємства, і станом на кінець 2017 року їх розмір складав 4% активів.

Аналіз джерел утворення майна підприємства проведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Аналіз джерел утворення майна ПрАТ «Промзв'язок» за 2015–2017 рр.**

Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Власний капітал	46294	49519	53147	3225	3628	7,0	7,3
Зареєстрований (пайовий) капітал	268	268	268	0	0	0,0	0,0
Додатковий капітал	5669	5669	5669	0	0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток	40357	43582	47210	3225	3628	8,0	8,3
2. Довгострокові зобов'язання	5900	5900	6900	0	1000	0,0	16,9
Інші довгострокові зобов'язання	5900	5900	6900	0	1000	0,0	16,9
3. Поточні зобов'язання	2765	3070	1608	305	-1462	11,0	-47,6

## Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	658	467	539	-191	72	-29,0	15,4
за довгостроковими зобов'язаннями	770	1009	361	239	-648	31,0	-64,2
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	589	294	539	-295	245	-50,1	83,3
з оплати праці	13	2	5	-11	3	-84,6	150,0
за одержаними авансами	365		0	-365	0	-100,0	-
Інші поточні зобов'язання	795	1428	0	633	-1428	79,6	-100,0
Всього пасивів	54959	58489	61115	3530	2626	6,4	4,5

Як видно з даних, спостерігається така динаміка власного капіталу: сума зареєстрованого капіталу залишається сталою протягом усього аналізованого періоду (268 тис. грн.), додатковий капітал також незмінний протягом аналізованого періоду і складає 5669 тис. грн. Діяльність підприємства є прибутковою внаслідок чого зростає сума нерозподіленого прибутку з 40357 тис. грн. у 2015 році до 47210 тис. грн. у 2017 році, що є позитивною тенденцією та свідчить про капіталізація чистого прибутку. Таким чином, власний капітал зростає в 2016 році на 3225 тис. грн або на 7,0%, а у 2017 році на 3628 тис. грн або 7,3%.

Обсяг довгострокових зобов'язань підприємства протягом 2015-2016 рр. становив 5900 тис. грн і складається з інших довгострокових зобов'язань. На 31.12.2017 р. їх обсяг зріс на 1000 тис. грн або на 16,9%.

Обсяг поточних зобов'язань на кінець 2016 року склав 3070 тис. грн. У 2017 році їх обсяг скоротився на 1462 тис. грн або на 47,6% до 1608 тис. грн.

Оцінку динаміки структури джерел утворення майна ПрАТ «Промзв'язок» за 2015–2017 рр. наведено у табл. 2.4.

Отже, бачимо, що в складі джерел утворення майна найбільшу питому вагу має власний капітал – у 2015 році – 84,2%, у 2016 році – 84,7%, у 2017

році – 87%, що свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства. Власний капітал сформований в основному за рахунок нерозподіленого прибутку – 77,2% на кінець 2017 року. Динаміка є позитивною та свідчить про високу прибутковість діяльності підприємства та капіталізацію прибутку.

Таблиця 2.4

**Оцінка динаміки структури джерел утворення майна ПрАТ  
«Промзв'язок» за 2015–2017 рр.**

Показники	Питома вага, %			Абсолютний приріст питомої ваги, %	
	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	31.12. 2016/ 31.12. 2015	31.12. 2017/ 31.12. 2016
1. Власний капітал	84,2	84,7	87,0	0,5	2,3
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,5	0,5	0,4	0	-0,1
Додатковий капітал	10,3	9,7	9,3	-0,6	-0,4
Нерозподілений прибуток	73,4	74,5	77,2	1,1	2,7
2. Довгострокові зобов'язання	10,7	10,1	11,3	-0,6	1,2
Інші довгострокові зобов'язання	10,7	10,1	11,3	-0,6	1,2
3. Поточні зобов'язання	5,0	5,2	2,6	0,2	-2,6
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1,2	0,8	0,9	-0,4	0,1
за довгостроковими зобов'язаннями	1,4	1,7	0,6	0,3	-1,1
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	1,1	0,5	0,9	-0,6	0,4
з оплати праці	0,0	0,0	0,0	0	0
за одержаними авансами	0,7	0,0	0,0	-0,7	0
Інші поточні зобов'язання	1,4	2,4	0,0	1	-2,4
Всього пасивів	100,0	100,0	100,0	0	0

У структурі поточних зобов'язань найбільшу частку складає кредиторська заборгованість за товари та поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом. В загальній структурі капіталу вони становлять відповідно на кінець 2017 року 0,9% та 0,9%.

Отже, поточні зобов'язання ПрАТ «Промзв'язок» формуються переважно з кредиторської заборгованості. Зокрема, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги на 31.12.2017 р. складає 33,5% (539 тис. грн / 1608 тис. грн) поточних зобов'язань підприємства.

Поточні зобов'язання за довгостроковими зобов'язаннями на 31.12.2017 р. становили 22,4% поточних зобов'язань. Поточні зобов'язання з

оплати праці в 2017 році становили лише 0,3 поточних зобов'язань. Інших поточних зобов'язань у 2017 році підприємство не мало.

Оцінка ліквідності балансу ПрАТ «Промзв'язок» наведена в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Оцінка ліквідності балансу ПрАТ «Промзв'язок»  
за 2015–2017 рр., тис. грн**

Показники	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Показники	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017
Група А1 – абсолютно ліквідні активи	36919	41584	44419	Група П1 – найбільш термінові борги	2059	1936	1608
Група А2 – швидко ліквідні активи	5256	3603	4967	Група П2 – відносно термінові борги	706	1134	0
Група А3 – активи із середнім рівнем ліквідності	1502	2562	2417	Група П3 – середньо- термінові борги	5900	5900	6900
Група А4 – важко ліквідні і неліквідні активи	11282	10740	9312	Група П4 – довгострокові і безстрокові пасиви	46294	49519	53147
Всього активів	54959	58489	61115	Всього пасивів	54959	58489	61115

Виконання умов ліквідності балансу на 31.12.2015:

$A1 > P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 < P3$ ;  $A4 < P4$

Таким чином на підприємстві станом на 31.12.2015 р. не виконується третя та відповідно четверта умова ліквідності балансу, що обумовлено неможливістю підприємства вчасно погашати свої середньотермінові борги та свідчить про недостатню платоспроможність.

Виконання умов ліквідності балансу на 31.12.2016:

$A1 > P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 < P3$ ;  $A3 < P4$

Таким чином, на підприємстві станом на 31.12.2016 р. також не виконується третя умова ліквідності балансу, що обумовлено неможливістю підприємства вчасно погашати свої середньотермінові борги та свідчить про недостатню платоспроможність.

Виконання умов ліквідності балансу на 31.12.2017:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 < П3; A3 < П4$$

Таким чином, на підприємстві станом на 31.12.2017 р. також не виконується третя, а відповідно, і четверта умова ліквідності балансу, що обумовлено неможливістю підприємства вчасно погашати свої середньотермінові борги та свідчить про недостатню платоспроможність.

Отже, баланс не можна вважати абсолютно ліквідним за весь період, що аналізується.

Для подальшої оцінки кредитоспроможності підприємства та визначення факторів, що впливають на її рівень, проведемо оцінку динаміки обсягу фінансових результатів підприємства (табл. 2.6).

Відповідно до табл. 2.6, валовий прибуток підприємства протягом всього періоду дослідження мав негативну тенденцію до зменшення на 731 тис. грн або на 5,8% у 2016 р, та 634 тис. грн або на 5,3% у 2017 р. На зменшення даного показника вплинули наступні фактори:

– чистий дохід від реалізації продукції в 2016 році зріс на 1884 тис. грн., або 4,1 %, а в 2017 році, навпаки, скоротився на 5516 тис. грн., або 11,5%, що свідчить про скорочення обсягів замовлень на продукцію підприємства;

– собівартість реалізованої продукції в 2016 році зросла на 2615 тис. грн., або 7,8 %, а в 2017 році, навпаки, скоротилась на 4882 тис. грн., або 13,5%. Позитивним є те, що собівартість скоротилася більше, ніж чистий дохід.



**Оцінка формування фінансових результатів ПрАТ «Промзв'язок» за  
2015–2017 рр., тис. грн**

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп приросту, %	
				2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46064	47948	42432	1884	-5516	4,1	-11,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	33427	36042	31160	2615	-4882	7,8	-13,5
Валовий прибуток	12637	11906	11272	-731	-634	-5,8	-5,3
Інші операційні доходи	31621	9409	7169	-22212	-2240	-70,2	-23,8
Адміністративні витрати	14037	8678	9066	-5359	388	-38,2	4,5
Витрати на збут	781	403	127	-378	-276	-48,4	-68,5
Інші операційні витрати	17394	8645	5769	-8749	-2876	-50,3	-33,3
Прибуток від операційної діяльності	12046	3589	3479	-8457	-110	-70,2	-3,1
Інші фінансові доходи	1920	1063	946	-857	-117	-44,6	-11,0
Інші доходи	2	717		715	-717	35750,0	0,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2536	710	797	-1826	87	-72,0	12,3
Чистий прибуток	11428	3225	3628	-8203	403	-71,8	12,5

Прибуток від операційної діяльності також мав негативну тенденцію зменшення на 8457 тис. грн або на 70,2% у 2016 р, та 110 тис. грн або на 3,1% у 2017 р. На зменшення даного показника вплинули наступні фактори:

- значно скоротились операційні доходи протягом 2015-2017 рр. – негативний вплив;
- сума витрат на збут зменшилась у 2017 році на 276 тис. грн., або 68,5% – позитивний вплив;
- адміністративні витрати зросли в 2017 році на 388 тис. грн. – негативний вплив, або 4,5%, тоді як в 2016 році вони зменшились на 5359 тис. грн., або 38,2% – позитивний вплив.

Чистий прибуток також мав негативну тенденцію зменшення на 8203 тис. грн або на 71,8% у 2016 р. В 2017 році чистий прибуток зріс та 403 тис. грн або на 12,5% у 2017 р. На збільшення даного показника в 2017 році вплинули наступні фактори: скорочення всіх груп витрат.

Таким чином, за аналізований період на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення активів підприємства за рахунок зростання оборотних активів, частка яких в майні підприємства є найбільшою. У структурі джерел фінансування активів переважає власний капітал, частка якого має позитивну тенденцію до зростання за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, що свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства. Баланс суб'єкта господарювання не є абсолютно ліквідним за рахунок недостатньої суми активів із середнім рівнем ліквідності. Незважаючи на зниження чистого доходу від реалізації на кінець досліджуемого періоду, чистий прибуток має позитивну тенденцію до збільшення за рахунок зменшення витрати від участі в капіталі.

## **2.2 Оцінка кредитоспроможності підприємства на підставі фінансових коефіцієнтів**

Відповідно до наведеної в попередньому розділі роботи методики оцінки кредитоспроможності підприємства проаналізуємо показники ліквідності ПрАТ «Промзв'язок» в табл. 2.7.

Таким чином, коефіцієнт відволікання оборотних активів у запаси має тенденцію росту за рахунок підвищення суми запасів на 764 тис. грн. або на 18,7%. При цьому оборотні активи зросли на 4054 тис. грн або на 8,5%. Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість також має тенденцію росту, що обумовлено зростанням дебіторської заборгованості на 1364 тис. грн або на 37%.

Так, за рахунок грошей та їх еквівалентів підприємство на 31.12.2017 року може погасити 4159% своїх поточних зобов'язань, що значно перевищує норму [10%-20%]. На кінець року спостерігається негативна тенденція до збільшення даного показника більш ніж в 3 рази за рахунок як збільшення грошей на 2835 тис. грн або на 6,8%, так і зменшення поточних зобов'язань на 2002 тис. грн або на 65%.

**Оцінка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ  
«Промзв'язок» за 2015–2017 рр.**

Показник	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
				2016/ 2015	2017 /2016	2016/ 2015	2017 /2016
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у запаси	0,060	0,085	0,093	0,025	0,008	42	9
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість	0,120	0,075	0,096	-0,045	0,021	-38	28
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	15,7	15,6	48,50	-0,1	32,9	99,4	310,9
Коефіцієнт ліквідності швидкої	15,3	14,9	46,24	-0,4	31,34	97,4	310,3
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	13,4	13,5	41,59	0,1	14,1	100,7	204,4
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	2,553	1,861	3,089	-0,692	1,228	27%	66%

За умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами підприємство на 31.12.2017 року може погасити 4620% своїх поточних зобов'язань, що значно більше норми [60%-80%]. На кінець року спостерігається негативна тенденція до збільшення даного показника більш ніж в 2 рази за рахунок як збільшення дебіторської заборгованості на 1364 тис. грн або на 37% та зменшення поточних зобов'язань на 2002 тис. грн або на 65%.

За рахунок оборотних активів підприємство на 31.12.2017 року може погасити 4850% своїх поточних зобов'язань, що більше нормативного значення [більше 100%]. На кінець року спостерігається негативна тенденція до збільшення даного показника більш ніж в 2 рази за рахунок як збільшення оборотних активів на 4054 тис. грн або на 8,5%, та зменшення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості склав на кінець 2017 року 3,089, що свідчить про те, що дебіторська заборгованість перевищує кредиторську заборгованість в 3,089

раз, що свідчить про неефективну політику підприємства щодо надання продукції (товарів, робіт, послуг) у товарний кредит.

Показники фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Промзв'язок» показані в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

### Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок»

Показник	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %	
				2016/ 2015	2017 /2016	2016/ 2015	2017 /2016
Власні обігові кошти (робочий капітал)	40912	44679	50735	3767	6056	109,2	113,6
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,94	0,94	0,98	0,00	0,04	100,0	104,3
Маневреність робочого капіталу	0,88	0,90	0,94	0,02	0,04	102,10	104,68
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,84	0,85	0,87	0,00	0,02	100,51	102,71
Коефіцієнт фінансової залежності	1,19	1,18	1,15	-0,01	-0,03	99,49	97,36
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,16	0,15	0,13	0,00	-0,02	97,27	85,01
Коефіцієнт фінансової стабільності	5,34	5,52	6,67	0,18	1,15	103,33	120,82

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок» в 2017 році в цілому покращились порівняно з 2016 роком. Зокрема, на 13,6% зріс робочий капітал підприємства, а саме в 2017 році його розмір склав 50735 тис. грн.

Високе значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами говорить про фінансову стійкість підприємства і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії. І навпаки, значення нижче нормативного свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. В умовах погіршення ринкової ситуації підприємство, в такому випадку, не зможе продовжити свою діяльність. Негативне значення показника говорить про те, що весь власний

капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу.

У нашому випадку, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами протягом аналізованого періоду значно перевищує нормативне значення – вище 0,1, тобто оборотні активи підприємства на 31.12.2017 р. на 98% фінансуються за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Таким чином, значення показника говорить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Показник маневреності робочого капіталу ПрАТ «Промзв'язок» перевищує нормативне значення (вищу 0,1) і має позитивну динаміку росту.

Коефіцієнт фінансової незалежності є одним з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Значення показника говорить про те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Коефіцієнт фінансової незалежності ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році зріс на 2,7% і становив 0,87, що означає, що компанія здатна профінансувати 87% активів за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, який також вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. Показник є оберненим до показника фінансової автономії. Його значення свідчить про те, скільки фінансових ресурсів використовує компанія на кожну гривню власного капіталу. Коефіцієнт фінансової залежності ПрАТ «Промзв'язок» скоротився на 2,7% і становив 1,15.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує використання фінансових інструментів або позикового капіталу з метою підвищення

потенційної рентабельності інвестицій. У компанії, в якій сума позикового капіталу є значно вищою власного, рівень левереджа високий. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році скоротився на 15% – до 0,13 (нормативне значення (0,4-0,6)).

Коефіцієнт фінансової стабільності свідчить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії. Коефіцієнт фінансової стабільності ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році становить 6,7 і зріс на 20,8%. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5.

У цілому, на підприємства спостерігаються дуже висока фінансова стійкість підприємства.

Показники обслуговування боргу підприємства ПрАТ «Промзв'язок» показані в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

#### Аналіз показників обслуговування боргу ПрАТ «Промзв'язок»

Показник	Формула	2015	2016	2017	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
					2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Коефіцієнт покриття відсотку	Прибуток до податків і відсотків по кредитах / відсотки по кредитах	4,3	7,3	0,0	3,00	-7,30	169,8	0,0
Коефіцієнт покриття відсоткових платежів	Прибуток до оподаткування/ Витрати по виплаті відсотків	4,3	7,3	0,0	3,00	-7,30	169,8	0,0

Коефіцієнт покриття відсотків характеризує ступінь захищеності кредиторів від невиконання відсотків за наданий кредит і показує, скільки разів протягом звітного періоду компанія заробила кошти для виплати відсотків по позиках. Цей показник також дозволяє визначити допустимий рівень зниження прибутку, використовуваної для виплати відсотків. Рекомендовані

значення: > 1. У 2016 році значення показника ПрАТ «Промзв'язок» було вище за нормативне.

Коефіцієнт покриття фінансових платежів показує платіжні можливості підприємства, що оцінюються за умови не лише своєчасних розрахунків з дебіторами і сприятливої реалізації готової продукції, але й продажу у разі потреби інших елементів матеріальних оборотних засобів. В 2016 році значення даного показника ПрАТ «Промзв'язок» було вище за нормативне.

Отже, показники обслуговування боргу ПрАТ «Промзв'язок» в 2017 році в цілому покращились порівняно з 2015 роком. Це пов'язано із скороченням банківських кредитів підприємства – в 2016 році було погашено кредит на суму 500 тис. грн. Тому, у 2017 році підприємство не платило відсоткових та інших платежів пов'язаних із обслуговуванням боргу.

Показники ділової активності підприємства ПрАТ «Промзв'язок» показані в табл. 2.10. Протягом аналізованого періоду більшість показників ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» скоротились.

Таблиця 2.10

**Оцінка показників ділової активності ПрАТ «Промзв'язок»**

Показник	31.12. 2015	31.12. 2016	31.12. 2017	Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %	
				2016/ 2015	2017 /2016	2016/ 2015	2017 /2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотність активів, ресурсовіддача	0,84	0,82	0,69	-0,02	-0,13	97,8	84,0
Фондовіддача	6,9	7,2	8,2	0,31	0,92	104,5	112,8
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,1	1,0	0,8	-0,05	-0,19	95,2	81,6
Період одного обороту обігових коштів (днів)	341,3	358,5	439,5	17,16	81,00	105,0	122,6
Коефіцієнт оборотності запасів	35,2	23,6	17,6	-11,60	-6,01	67,0	74,5
Період одного обороту запасів (днів)	10,2	15,3	20,5	5,04	5,23	149,2	134,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	18,96	62,68	12,69	43,71	-49,98	330,5	20,3
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	18,98	5,74	28,36	-13,24	22,62	30,3	493,8

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	70,01	102,67	78,77	32,67	-23,95	146,7	76,7
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	5,14	3,51	4,57	-1,64	1,07	68,2	130,4
Період операційного циклу (днів)	29,22	21,02	48,87	-8,20	27,85	71,9	232,5
Період фінансового циклу (днів)	24,04	17,53	44,29	-6,51	26,76	72,92	252,65
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,00	0,97	0,80	-0,03	-0,17	97,3	82,5

Так, протягом 2017 року оборотність активів скоротилася на 16%, що свідчить про зниження ефективності використання активів підприємства. Так, у складі чистого доходу від реалізації активи підприємства за рік здійснювали 0,69 обороти, що на 0,13 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 528 днів ( $365/0,69$ ). Зменшення показника відбулося за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання активів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2017 році скоротився на 16,5%, що свідчить про зниження ефективності управління власним капіталом ПрАТ «Промзв'язок». Так, у складі чистого доходу від реалізації власний капітал підприємства за рік здійснював 0,8 обороти, що на 0,17 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 450 днів. Зменшення показника відбулося за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів у 2017 році скоротився на 17,8%, за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання оборотних активів, що свідчить про зниження ефективності управління оборотним капіталом підприємства. Так, в складі чистого доходу від реалізації оборотні активи підприємства за рік здійснювали 0,8 обороти, що на 0,19 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту



склав 450 днів. Скорочення оборотності обігових коштів веде до зростання потреби в фінансових ресурсах.

Коефіцієнт оборотності запасів у 2017 році скоротився на 25,5%, за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання запасів, що свідчить про зниження ефективності управління запасами підприємства. Так, в складі чистого доходу від реалізації запаси підприємства за рік здійснювали 17,6 обороти, що на 6,01 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 21 день.

Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році скоротилися на 80% та 23% відповідно за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Так, в складі чистого доходу від реалізації дебіторська заборгованість підприємства за рік здійснювали 12,7 обороти, що на 49,9 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 29 днів. Скорочення оборотності дебіторської заборгованості є негативним фактором, оскільки свідчить про збільшення терміну одного обороту дебіторської заборгованості. Скорочення оборотності кредиторської заборгованості є позитивним явищем, оскільки підприємство має можливість фінансувати свою діяльність за рахунок постачальників і підрядників. Проте, якщо це відбувається постійно, то це змушує постачальників та підрядників закладати цей ризик в ціну свого товару. Так, в складі чистого доходу від реалізації кредиторська заборгованість підприємства за рік здійснювали 78,77 обороти, що на 23,9 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 5 днів

Фондовіддача у 2017 році зросла на 12,8%, за рахунок перевищення темпу зростання основних фондів над темпами зростання доходів, що свідчить про зростання ефективності використання основних фондів підприємства. Зокрема, на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг) на суму 8,2 грн.

Таким чином, для підвищення показників оборотності підприємству необхідно працювати в напрямку збільшення обсягів реалізації.

Період операційного циклу є часом між покупкою запасів і отриманням грошей за продані товари або надані послуги. Протягом 2017 року цей показник на підприємстві зріс більше ніж у 2 рази, що є негативним і склав 49 днів.

Період фінансового циклу – це період, протягом якого власні оборотні кошти роблять один повний оборот. Протягом 2017 року цей показник на підприємстві скоротився зріс у 2,5 рази.

Показники рентабельності підприємства ПрАТ «Промзв'язок» показані в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

### Оцінка показників рентабельності ПрАТ «Промзв'язок»

Показник	2015	2016	2017	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання, %	
				2016/ 2015	2017 /2016	2016/ 2015	2017 /2016
1. Чистий прибуток, тис.грн.	11428,0	3225,0	3628,0	-8203,0	403,0	28,2	112,5
2. Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	46064,0	47948,0	42432,0	1884,0	-5516,0	104,1	88,5
3. Сума активів, тис.грн.	54959,0	58489,0	61655,0	3530,0	3166,0	106,4	105,4
4. Сума власного капіталу, тис.грн.	46294,0	49519,0	53147,0	3225,0	3628,0	107,0	107,3
5. Сума позиченого капіталу, тис.грн.	8665,0	8970,0	7968,0	305,0	-1002,0	103,5	88,8
6. Разом витрати підприємства, тис.грн.	33427,0	36042,0	31160,0	2615,0	-4882,0	107,8	86,5
7. Валова рентабельність продаж (1/2*100%)	24,81	6,73	8,55	-18,08	1,82	27,1	127,1
8. Рентабельність активів (1/3*100%)	20,79	5,51	5,88	-15,28	0,37	26,5	106,7
9. Рентабельність власного капіталу (1/4 *100%)	24,69	6,51	6,83	-18,17	0,31	26,4	104,8
10. Рентабельність позиченого капіталу (1/5*100%)	131,89	35,95	45,53	-95,93	9,58	27,3	126,6
11. Рентабельність продукції (1/6*100%)	34,19	8,95	11,64	-25,24	2,70	26,2	130,1

Так у 2017 р. кожна гривня чистого доходу від реалізації генерує 8,55 коп. чистого прибутку, що на 1,82 коп. більше ніж у попередньому

періоді за рахунок зростання чистого прибутку (на 12,5%) та зменшення чистого доходу (на 11,5%).

Рентабельність активів у 2017 році зросла на 6,7%, і на кожную гривню активів було отримано 5,88 коп. чистого прибутку, що на 0,37 коп. більше ніж у попередньому році. Це відбулося за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку (12,5%) над темпами зростання активів (5,4%).

У 2017 році на кожную гривню власних коштів було згенеровано 6,83 коп. чистого прибутку, що на 0,31 коп. більше ніж у попередньому році. Це відбулося за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку (12,5%) над темпом зростання власного капіталу (7,3%).

Рентабельність позиченого капіталу у 2017 році зросла на 26,6% і становила 45,5 коп. чистого прибутку на кожную гривню позикового капіталу. Це відбулося за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку (12,5%) над темпом зростання позиченого капіталу (-11,2%).

Рентабельність продукції у 2017 році зросла на 30,1% і становила 11,64. Це відбулося за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку (12,5%) над темпом зростання витрат підприємства (-13,5%).

Таким чином, проведена оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» на підставі фінансових коефіцієнтів свідчить про наступне:

- коефіцієнти ліквідності перебувають на значно рівні вищому за нормативні значення, крім того, спостерігається тенденція до зростання ліквідності підприємства протягом 2017 року. Проте надлишкова ліквідність підприємства свідчить про неефективне використання активів, а саме грошових коштів;

- ліквідність балансу є недостатньою;
- показники фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році в цілому покращились порівняно з 2016 роком та свідчать про дуже високу фінансову стійкість підприємства та його незалежність від позикового капіталу;

- показники обслуговування боргу ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році в цілому покращились порівняно з 2015 роком. Це пов'язано із погашенням підприємством банківського кредиту у 2016 році;
- протягом аналізованого періоду більшість показників ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» знизилися за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації, що є негативною тенденцією;
- рентабельність підприємства на кінець аналізованого періоду збільшилася за рахунок зростання чистого прибутку підприємства.

Таким чином, на основі проведеного аналізу фінансових показників ПрАТ «Промзв'язок» можна дійти висновку, що підприємству характерний досить високий рівень кредитоспроможності, про що свідчать показники ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості тощо.

### **2.3 Оцінка кредитоспроможності підприємства з використанням інтегральних моделей**

Так як оцінка кредитоспроможності підприємства на підставі фінансових показників не дає цільної картини, то наступним етапом розрахуємо запропоновані в попередньому розділі роботи інтегральні моделі.

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара» № 1095/29225 від 05 серпня 2016 р. [78], формула для визначення класу позичальника ПрАТ «Промзв'язок» з урахуванням виду економічної діяльності – «металообробка» та розміру – «велике» має такий вигляд (Додатки П, Р, С):

$$Z=0,95?K_3+0,03?K_4+1,1?K_6+1,4?K_7+3,1?K_8+0,04?K_9+0,03?K_{10}-0,45, (3.1)$$

де  $K_3$  – коефіцієнт фінансової незалежності,

$K_4$  – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом,

$K_6$  – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості,

$K_7$  – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ) ,

$K_8$  – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА),

$K_9$  – коефіцієнт оборотності оборотних активів,

$K_{10}$  – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА).

За відсутності фінансової звітності бенефіціара за три останніх календарних роки та останній звітний період, а також прогнозних розрахунків руху грошових коштів та коефіцієнта покриття боргу оцінка фінансового стану бенефіціара та рівня фінансової самоокупності проектів не проводиться.

Розраховані значення показників для визначення класу боржника-юридичної особи наведено у табл. 2.12.

*Таблиця 2.12*

**Значення показників для визначення класу боржника – юридичної особи**

**[№ 1095/29225 від 05 серпня 2016 р.]**

№ з/п	Назва показника	Розрахунок показника	Значення показників з урахуванням коефіцієнтів
1	2	3	4
1	коефіцієнт фінансової незалежності	0,87	0,83
2	коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	5,7	0,17
3	коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	78,8	86,7

1	2	3	4
4	коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	0,1	0,14
5	коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА)	0,1	0,31
6	коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,8	0,03
7	коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності	5,3	0,16
	$Z=0,95?K3+0,03?K4+1,1?K6+1,4?K7+3,1?K8+0,04?K9+0,03?K10-0,45$		$=0,95*0,87+0,03*5,7+1,1*78,8+1,4*0,1+3,1*0,1+0,04*0,8+0,03*5,3-0,45 = 88,87$

За даними табл. 2.13 визначимо клас боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства.

Таблиця 2.13

### Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства

Види економічної діяльності	Класи								
	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
Промисловість	Більше ніж +1,35	Від +1,35 до +0,81	Від +0,80 до +0,51	Від +0,50 до +0,17	Від +0,16 до -0,20	Від -0,21 до -0,50	Від -0,51 до -1,04	Від -1,05 до -3,70	Менше ніж -3,70

Таким чином, ПрАТ «Промзв'язок» має 1 клас за шкалою оцінки кредитоспроможності, що оцінюється як висока кредитоспроможність.

Оцінимо кредитоспроможність ПрАТ «Промзв'язок» згідно з Положенням НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р. [74] Формула для визначення класу позичальника ПрАТ «Промзв'язок» з урахуванням виду економічної діяльності – «металообробка» та розміру – «велике» має такий вигляд:

$$Z = 1,719 + 0,648 \cdot X_5 + 0,662 \cdot X_6 + 0,476 \cdot X_7 + 0,596 \cdot X_8 + 0,468 \cdot X_9$$

де  $X_5$  – період повного обороту запасів,

$X_6$  – спроможність обслуговування боргу валовим прибутком,

$X_7$  – спроможність фінансування чистих неопераційних витрат за результатами операційної діяльності,

$X_8$  – період повного обороту кредиторської заборгованості,

$X_9$  – період повного обороту дебіторської заборгованості,

Розраховані значення показників для визначення класу боржника-юридичної особи наведено у табл. 2.14.

Таким чином, ПрАТ «Промзв'язок» має 1 клас за шкалою оцінки кредитоспроможності, що оцінюється як висока кредитоспроможність.

Таблиця 2.14

**Значення показників для визначення класу боржника – юридичної особи відповідно до Положенням НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями»**

№ з/п	Назва показника	Розрахунок показника	Значення показників з урахуванням коефіцієнтів
1	Період повного обороту запасів	0,08	0,05
2	Спроможність обслуговування боргу валовим прибутком	1,32	0,87
3	Спроможність фінансування чистих неопераційних витрат за результатами операційної діяльності	0,0	0,00
4	Період повного обороту кредиторської заборгованості	4,57	2,72
5	Період повного обороту дебіторської заборгованості	28,36	13,27
	$Z=1,719 + 0,648 \cdot X_5 + 0,662 \cdot X_6 + 0,476 \cdot X_7 + 0,596 \cdot X_8 + 0,468 \cdot X_9$		$=1,719 + 0,05 + 0,87 + 0 + 2,72 + 13,27 = 18,63$

Оцінимо кредитоспроможність підприємства ПрАТ «Промзв'язок» за приведеними моделями дискримінантного аналізу (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за 2015–2017 р. за  
моделями дискримінантного аналізу**

№ з/п	Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік
<b>Модель В. Бівера</b>				
1	відношення Cash-flow до позичкового капіталу	-0,81	-0,05	0,18
2	відношення чистого прибутку до валюти балансу	0,20	0,06	0,06
3	відношення позичкового капіталу до валюти балансу	0,16	0,15	0,13
4	відношення оборотних активів до поточних зобов'язань (показник покриття)	15,7	15,6	32,2
5	відношення робочого капіталу до валюти балансу	0,74	0,76	0,82
6	відношення різниці між очікуваними грошовими надходженнями і поточними зобов'язаннями до витрат підприємства (без амортизації)	0,12	0,15	0,18
	Z	12,38	29,30	55,61
<b>Модель Вайбеля</b>				
1	відношення позичкового капіталу до валюти балансу	0,16	0,15	0,13
2	відношення оборотних активів до поточних зобов'язань (показник покриття)	15,7	15,6	32,2
3	відношення Cash-flow до поточних (короткострокових) зобов'язань	-2,54	-0,15	0,89
4	відношення різниці між очікуваними грошовими надходженнями та поточними зобов'язаннями до витрат підприємства (без амортизації)	0,12	0,15	0,18
5	відношення середнього залишку кредиторської заборгованості до вартості закупок, помножене на 365	25,12	28,30	29,20
6	відношення середніх залишків виробничих запасів до величини затрат на сировину (матеріали), помножене на 365	19,24	23,73	13,66
	Z	25,6	45,2	83,6
<b>Модель Альтмана</b>				
1	K1 = власний оборотний капітал/сума активів	0,79	0,82	0,85
2	K2 = нерозподілений прибуток/сума активів	0,92	1,04	0,87
3	K3 = прибуток до сплати відсотків/сума активів	0,22	0,06	0,06
4	K4 = ринкова вартість власного капіталу/позиковий капітал	5,34	5,52	6,67
5	K5= обсяг продажів/сума активів	0,84	0,82	0,69
	Z=	8,1	8,3	9,5
<b>Модель Лиса</b>				
1	K1 = оборотний капітал/сума активів	0,79	0,82	0,85
2	K2 = прибуток від реалізації/сума активів	0,84	0,82	0,69
3	K3 = нерозподілений прибуток/ сума активів	0,92	1,04	0,87
4	K4 = ринкова вартість власного капіталу/позиковий капітал	5,34	5,52	6,67
	Z	0,18	0,18	0,17



Продовження табл. 2.15

1	2	3	4	5
<b>Модель Чессера</b>				
1	K1 = швидкореалізуємі активи/сума активів	0,67	0,71	0,73
2	K2 = обсяг продажів/ швидкореалізуємі активи	1,25	1,15	0,96
3	K3 = валовий прибуток/ сума активів	0,23	0,20	0,18
4	K4 = позиковий капітал / сума активів	0,16	0,15	0,13
5	K5 = основний капітал / сума активів	0,84	0,85	0,87
6	K6 = оборотний капітал / обсяг продажів	0,95	1,00	1,22
	Z	-6,655	-6,616	-6,706
<b>Модель Таффлера</b>				
1	X1= зобов'язання /чистий прибуток	0,76	2,78	2,20
2	X2 = оборотний капітал / поточні зобов'язання	15,7	15,6	32,2
3	X3 = поточні зобов'язання / валюта балансу	0,05	0,05	0,03
4	X4 = виручка / активи	0,84	0,82	0,69
	Z	18,33	37,58	72,7
<b>Модель Сайфуліна</b>				
1	X1= власні оборотні кошти/оборотний капітал	0,94	0,94	0,97
2	X2 = (необоротні активи + дебіторська заборгованість) / поточні зобов'язання	4,96	3,75	7,87
3	X3= виручка / активи	0,84	0,82	0,69
4	X4= валовий прибуток/ сума активів	0,23	0,20	0,18
5	X5= чистий прибуток / власний капітал	0,25	0,07	0,07
	Z	9,85	15,38	25,09
<b>Модель Терещенко</b>				
1	X1=грошові кошти / поточні зобов'язання	13,4	13,5	27,6
2	X2 = власний капітал / валюта балансу	0,84	0,85	0,87
3	X3=виручка / активи	0,84	0,82	0,69
4	X4= валовий прибуток/ сума активів	0,23	0,20	0,18
5	X5= прибуток до сплати відсотків/сума активів	0,22	0,06	0,06
6	X6 = виручка / позиковий капітал	5,31	5,34	5,33
	Z	12,16	22,25	46,32

За даними табл. 2.15 визначимо рівень кредитоспроможності підприємства за використаними методиками. Наведемо інформацію в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

**Визначення рівня кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за 2015–2017 рр. за моделями дискримінантного аналізу**

№ з/п	Рівень кредитоспроможності	2015-2017 рр.
1	2	3
1	Модель В. Бівера	Нормальний фінансовий стан
2	Модель Вайбеля	Нормальний фінансовий стан
3	Модель Альтмана	Низька імовірність банкрутства
4	Модель Лиса	Низька імовірність банкрутства

1	2	3
5	Модель Чессера	Низька ймовірність банкрутства
6	Модель Таффлера	Нормальний фінансовий стан
7	Модель Сайфуліна	Нормальний фінансовий стан
8	Модель Терещенко	Нормальний фінансовий стан

Таким чином, за всіма методиками, підприємство має нормальний фінансовий стан, низьку ймовірність банкрутства та характеризується високим рівнем кредитоспроможності.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРАТ «ПРОМЗВ'ЯЗОК»

#### 3.1 Обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства

Як показало проведене дослідження, на ПрАТ «Промзв'язок» є низка проблем, пов'язаних з забезпеченням достатнього рівня кредитоспроможності підприємства. Відповідно, метою управління кредитоспроможністю підприємства ПрАТ «Промзв'язок» є забезпечення кредитоспроможності та підтримка її на такому рівні, при якому банк був би готовий надати підприємству кредит.

На основі аналізу особливостей діяльності ПрАТ «Промзв'язок» та оцінки його фінансового стану, проведеного у попередньому розділі, можна запропонувати такі напрямками підвищення рівня його кредитоспроможності:

- збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- підвищення рентабельності реалізації;
- підвищення платіжної дисципліни підприємства;
- оптимізація обсягу та стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- освоєння нових ринків збуту;
- удосконалення управління оборотними та необоротними активами.

Розглянемо ці напрями більш детально.

Збільшення обсягу реалізації продукції можливе за рахунок як впровадження нових видів продукції (товарів, робіт, послуг), так і за рахунок збільшення виробництва певного виду наявної продукції та послуг. Наприклад, можна запропонувати ПрАТ «Промзв'язок» виробництво нової продукції – терміналів з продажу квитків.

Термінал з продажу квитків – це автоматичний кіоск з продажу будь-яких квитків, починаючи від квитків до кінотеатру, театру, закінчуючи квитками на залізницю, автобус. З його допомогою споживач може самостійно вибрати потрібні йому параметри (місця в залі, транспортному засобі) і оплатити квитки на них, подивитися відеоролики, отримати необхідні відомості про розклад сеансів, рейсів та вартість квитків на них.

Апарат являє собою комп'ютер, укладений в вандалостійкий корпус з металу з захищеним сенсорним екраном. Базова комплектація кіоску складається з принтера для друку квитків, купюроприймача і зчитувача магнітних карт. Термінал призначений для установки в місцях з великою прохідністю і може використовуватися як в безпосередній близькості до кінотеатру, вокзалу, так і на віддалі (наприклад, у великих торгових центрах). Апарат має зручний та зрозумілий інтерфейс. Ці особливості значно збільшують привабливість апарату, що сприяє збільшенню кількості проданих квитків.

Термінал з продажу квитків працює в безперервному режимі і не вимагає спеціального обслуговування. На термінал встановлюється програмне забезпечення, за допомогою якого можна здійснювати продажі квитків в різні установи (використовуючи єдиний бланк суворої звітності). При продажу квитків принтер відсікає і накопичує корінці, які інкасуються разом з виручкою. Поточна кількість квитків контролюється віддалено, що дозволяє вчасно здійснити заміну бланків.

Виготовлення терміналів з продажу квитків означатиме розширення клієнтської бази, адже ця продукція буде цікава кінотеатрам, мережі яких швидко розширюються в Україні, театрам, міжнародним перевізникам, які часто змушені використовувати зарубіжні аналоги, які значно дорожчі, державним підприємствам, наприклад Укрзалізниці, тощо.

Одночасно з випуском нової продукції ПрАТ «Промзв'язок» можна запропонувати збільшення випуску платіжних терміналів, оскільки з розвитком мобільного банкінгу, необхідність поповнення рахунків, минаючи

каси в банківських відділення, буде зростати, а цю можливість надають саме антивандальні платіжні термінали, які можна поставити, в будь-якому магазині, офісі тощо.

Збільшення обсягу реалізації продукції від запропонованих заходів підвищить чистий дохід від реалізації ПрАТ «Промзв'язок» на 4256 тис. грн. або на 10%. Підвищення рентабельності (прибутковості) реалізації можлива за рахунок багатьох факторів, адже вона формується під впливом великої кількості взаємопов'язаних критеріїв. Для ПрАТ «Промзв'язок» можна запропонувати такі шляхи підвищення рентабельності, як зменшення собівартості продукції та підвищення платіжної дисципліни.

Важливим чинником, що впливає на рентабельність є обсяг виробництва (реалізації), який впливає на рентабельність через витрати виробництва підприємства, так як змінні їх види прямо пов'язані зі зміною обсягу виробництва.

Слід відмітити, що виробнича база ПрАТ «Промзв'язок» дозволяє виконувати повний цикл виготовлення широкого спектру продукції, виробничі потужності використовуються на 70% і для виробництва нової продукції необхідності у придбанні нового обладнання немає. Тому зростання обсягу виробництва ПрАТ «Промзв'язок» призведе до збільшення загальної суми витрат виробництва, однак, рівень витратоємкості при цьому знижується, так як сума постійних витрат виробництва залишиться незмінною.

Крім того, розширення асортименту продукції ПрАТ «Промзв'язок» сприятиме зростанню доходу. Підвищення частки продукції більш високої якості дозволяє підвищити частку прибутку в ціні продукції, адже споживачі частіше купують таку продукцію в розрахунок на додаткові блага при їх експлуатації.

У числі потенційних факторів підвищення рентабельності ПрАТ «Промзв'язок» слід виділити організацію руху сировини та матеріалів на виробничій лінії. Прискорене просування сировини та матеріалів сприяє

збільшенню обсягів виробництва і зниженню поточних витрат. Справа в тому, що чим нижчим є період обігу товарних запасів в днях, тим відповідно нижчим на підприємстві рівень витрат щодо зберігання товарів, рівень природних втрат. У результаті рентабельність зростає.

З метою максимізації рентабельності ПрАТ «Промзв'язок» необхідно проводити аналіз щодо можливих втрат та збитків на підприємстві, виявлення та ліквідація причини їх виникнення; перебудова організаційної структури таким чином, щоб підприємство могло одержати максимальний прибуток.

Стан платіжної дисципліни характеризується наявністю дебіторської заборгованості і має суттєвий вплив на стійкість фінансового стану ПрАТ «Промзв'язок». Недотримання платіжної дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства.

Аналіз активів ПрАТ «Промзв'язок» показав, що дебіторська заборгованість на кінець 2017 року порівняно із 2016 роком зросла в 4,37 рази. Таку динаміку можна пояснити зниженням спроможності покупців на сучасному етапі. Однак, зниження обсягів дебіторської заборгованості, інкасація вже існуючої заборгованості надасть можливість підвищити рівень ліквідності підприємства за рахунок поліпшення структури активів (отримані від інкасації дебіторської заборгованості грошові кошти збільшать групу активів А1).

Слід відмітити також, що негативна динаміка до зростання дебіторської заборгованості послужила причиною відмови надання кредиту ПрАТ «Промзв'язок» банком КБ «Райффайзен Банк Аваль» у 2016 році.

Саме тому як основний напрям вдосконалення якісного складу майна ПрАТ «Промзв'язок» запропонуємо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Заходи щодо зниження розміру дебіторської заборгованості підприємства дозволять підвищити загальну ліквідність, яка є одним із основних показників оцінки

кредитоспроможності підприємства, що створить підприємству більш сприятливі умови для організації процесу кредитування.

Виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві ПрАТ «Промзв'язок» – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи:

- 1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);
- 2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);
- 3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо).

Головна мета управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансово-економічної кризи полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу.

Таким чином, на підприємстві ПрАТ «Промзв'язок» як пріоритетні напрями управління дебіторською заборгованістю можна запропонувати такі:

1. Організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства й перенесення облікових даних до його звітності.
2. Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах.
3. Визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди.
4. Оптимізація структури дебіторської заборгованості підприємства.
5. Постійний моніторинг дебіторської заборгованості.
6. Визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов.

7. Прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування.

8. Здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства.

9. Розрахунок розміру резерву сумнівних боргів.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві ПрАТ «Промзв'язок» є підвищення її якості, чого можна досягти шляхом:

- всебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, диверсифікації клієнтури;
- визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості);
- використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченим векселем тощо).

Процес управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ПрАТ «Промзв'язок» необхідно проводити за наступною схемою (рис. 3.1).

Менеджери ПрАТ «Промзв'язок» здійснюють пошук клієнтів, збирають замовлення, відстежують оплату продукції, моніторинг закріплених за ними районів. При відсутності реагування агента зовнішнього середовища – покупця на роботу агентів внутрішнього середовища – юридичного відділу та менеджерів з продажу, юрисконсультком повинна оформлятися претензія з позовом до господарського суду. Дана процедура дозволяє фінансово – економічному відділу спрогнозувати майбутні грошові потоки та сформувані звіт «Рух грошових коштів на плановий період».

Ефективне управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ПрАТ «Промзв'язок» повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства.



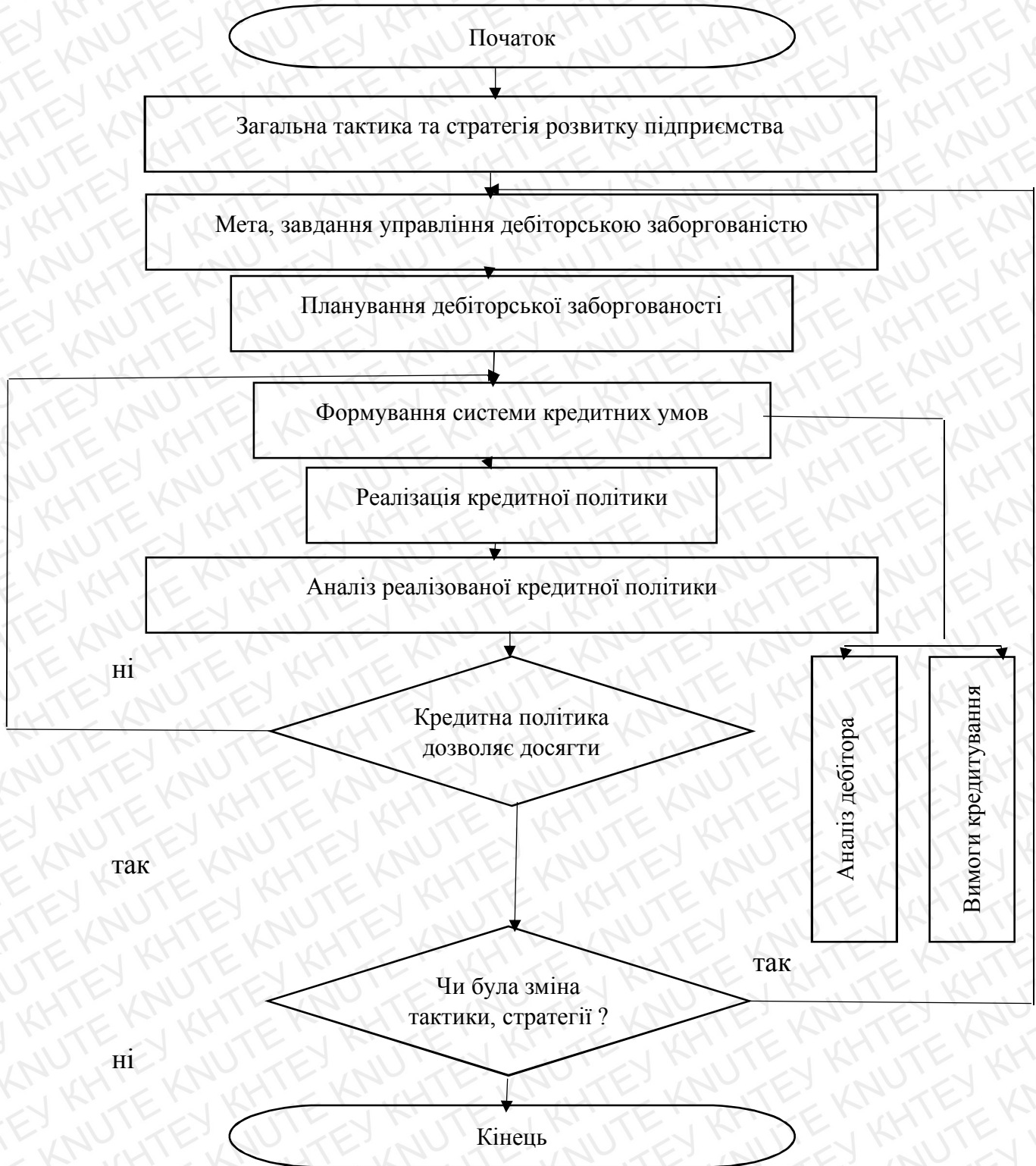


Рис. 3.1. Процес управління дебіторською заборгованістю на підприємстві  
ПрАТ «Промзв'язок»

Кредитну політику ПрАТ «Промзв'язок» слід розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнти

повинні отримати комерційний кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

Кредитна політика підприємства ПрАТ «Промзв'язок» передбачає вирішення таких питань:

- термін і обсяг надання кредиту;
- розмір знижки.

Зрозуміло, якщо ПрАТ «Промзв'язок» вимагає швидкої оплати за відвантажену продукцію, то зменшуються витрати на обслуговування дебіторської заборгованості, зменшується ризик виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, збільшується дохідність і прибутковість підприємства. Але реалізація ПрАТ «Промзв'язок» такої агресивної політики щодо дебіторів у майбутньому призведе до зменшення покуців і, відповідно, дохідності і прибутковості.

І навпаки, надання економічно необґрунтованих знижок, чітко невизначені терміни кредитування у короткотерміновому періоді приведуть до збільшення обсягів продажів і доходу. Проте, у довготерміновому періоді така кредитна політика зумовить зростання безнадійної дебіторської заборгованості, збільшення витрат на повернення коштів, зменшення дохідності і прибутковості.

ПрАТ «Промзв'язок» повинно розробити збалансовану кредитну політику щодо своїх покуців. На формування кредитної політики ПрАТ «Промзв'язок» впливають такі фактори:

- купівельна спроможність споживачів продукції, яка залежить від загальної економічної ситуації;
- кредитоспроможність дебітора;
- стабільність фінансового ринку;
- кон'юнктура товарного ринку;
- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- економічна можливість підприємства інвестувати кошти в поточну дебіторську заборгованість;

– здатність підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції за умови реалізації у кредит.

У процесі формування кредитної політики ПрАТ «Промзв'язок» перед менеджментом визначається завдання, суть якого у прийнятті рішення щодо вибору між додатковим прибутком від збільшення обсягів продажу і можливими витратами, що пов'язані із збільшення грошових коштів інвестованих у дебіторську заборгованість.

Важливим інструментом в процесі управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Промзв'язок» є надання знижок клієнтам. Знижки клієнтам надаються у таких випадках:

- здійснення передоплати або швидкої оплати за продукцію (використовується підприємством при дефіциті грошових коштів);
- купівлі великих обсягів продукції;
- купівлі продукції нижчої якості, а також з метою залучення нових клієнтів, підтримання ділових стосунків з давніми клієнтами або з тими, що є «цінними» для підприємства.

Швидка оплата за продукцію вивільняє кошти, які можуть бути знову інвестовані у виробництво тобто, збільшуються дохідність і прибутковість підприємства. Проте, розмір знижок не повинен перевищувати вигод від швидкої чи попередньої оплати.

Оцінимо вплив запропонованих заходів на структуру активів ПрАТ «Промзв'язок». Попередній перегляд інвентаризаційних відомостей дозволив виявити:

- 1) наявність неактивних основних засобів (обладнання в цеху № 2 на суму 167 тис. грн.);
- 2) наявність повністю зношених основних засобів у цеху № 1, первісна вартість яких складає 525 тис. грн.

За оцінкою завідуючого складом ПрАТ «Промзв'язок» дані основні засоби, а також металобрухт від демонтажу зношених, можуть бути реалізовані за 200 тис. грн.

При підвищенні вимог кредитної політики ПрАТ «Промзв'язок», зокрема зниження термінів комерційного кредитування на 5 днів, можна очікувати зниження строку повернення дебіторської заборгованості на 5 днів, що в свою чергу зменшить обсяг дебіторської заборгованості. Зведені розрахунки приведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Оцінка впливу запропонованих заходів на структуру майна ПрАТ  
«Промзв'язок»**

№ з/п	Показник	Факт 2017	Після впровадження заходів	Абсолютне відхилення
1	Середній термін обороту дебіторської заборгованості	28,36	23,36	-5 днів
1	Коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості	12,69	$360 / 23,36 = 15,41$	+2,72
2	Дебіторська заборгованість	3343	$= 42432 / 15,41 = 2754$	-590
3	Грошові кошти	44419	$= 44419 + 200 + 590 = 45209$	+790
4	Група активів А1	44419	$= 44419 + 200 = 44619$	+200

При розрахунку дебіторської заборгованості використане значення обсягу чистого доходу 2017 року.

Отже, за рахунок проведених заходів можна скоротити рівень дебіторської заборгованості, збільшити обсяг вільних грошових коштів на поточному рахунку та підвищити рівень ліквідності підприємства. При систематичному виконанні зазначених у табл. 3.6 заходів вплив на ліквідність буде більш значним.

Підвищення рентабельності підприємства від запропонованих заходів підвищить чистий дохід від реалізації ПрАТ «Промзв'язок» на 2500 тис. грн. або на 6%.

Також на покращення кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» позитивно може вплинути освоєння нових ринків збуту. Пропонується

обрати ПрАТ «Промзв'язок» ринок Білорусії, оскільки підприємство вже має досвід роботи на ринку СНД (зокрема, в Казахстані). Російський ринок, незважаючи на його більшу ємність, є більш ризиковим для ПрАТ «Промзв'язок». В європейських країнах більш високий рівень конкуренції. Для того, щоб проаналізувати особливості освоєння нового ринку ПрАТ «Промзв'язок» спочатку необхідно розглянути зовнішні та внутрішні фактори, з якими стикається компанія у своїй діяльності.

Важливий вплив на управління кредитоспроможністю підприємства ПрАТ «Промзв'язок» мають зовнішні фактори. Зовнішнє середовище включає в себе різні аспекти та діє не безпосередньо на кожну окрему організацію, а на всі одразу. До того ж процеси, які відбуваються в зовнішньому середовищі, дуже складні, взаємопов'язані та містять багато суперечностей.

Дослідження показали, що ПрАТ «Промзв'язок» функціонує в зовнішньому оточенні, що характеризується такими факторами:

- політична та економічна нестабільність в Україні;
- часта зміна законодавства в країні;
- високий рівень корупції;
- інфляційні процеси, знецінення грошових ресурсів;
- занадто масштабна контрольованість діяльності підприємств, відсутність поняття комерційної таємниці як такої;
- недосконала податкова система, високий податковий тягар на підприємства, що породжує незаконну форму ведення бізнесу;
- низький рівень платоспроможного попиту, високий рівень безробіття в країні;
- залежність господарської діяльності підприємства від постачальників товарів;
- зростання рівня конкуренції в торгівельній галузі тощо.

Іншими обставинами, що впливають на управління кредитоспроможністю підприємства ПрАТ «Промзв'язок» є фактори

внутрішнього середовища. Аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства має здійснюватися з урахуванням тенденцій, що склалися в зовнішньому середовищі.

Серед внутрішніх факторів впливу на управління кредитоспроможністю ПрАТ «Промзв'язок» найвагомішими є:

- склад і структура поточних активів;
- структура власних фінансових ресурсів, ефективність їх використання;
- ефективність управління та використання коштів, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів;
- ритмічність кругообігу коштів, ефективність господарських та фінансових операцій;
- рівень рентабельності активів, власного і позичкового капіталів підприємства;
- дотримання ділової етики, договірної та платіжної дисципліни тощо.

Підбиваючи підсумки, складемо матрицю SWOT-аналізу для ПрАТ «Промзв'язок» (табл. 3.2).

Аналізуючи дані, наведені в табл. 3.2, проаналізуємо слабкі сторони підприємства ПрАТ «Промзв'язок», які чинять негативний вплив на кредитоспроможність підприємства. Важливим є можливі недопоставки матеріалів, збої в роботі виробничого обладнання, високий рівень плинності кадрів, відсутність ефективної мотивації персоналу тощо.

Сильними сторонами підприємства ПрАТ «Промзв'язок» є наявність власних каналів збуту продукції, доступність якісної сировинно-ресурсної бази, високоякісне виробниче обладнання, позитивна репутація підприємства, висококваліфікований виробничий персонал, високе мистецтво конкурентної боротьби керівництва фірми та використання нових підходів при розробці продукції.

## Матриця SWOT-аналізу для ПрАТ «Промзв'язок»

	<p><i>Можливості:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Легка доступність ресурсів завдяки диверсифікації постачальників</li> <li>2. Можливість в будь-який момент знайти заміну існуючим постачальникам сировини</li> <li>3. Відкритість для завоювання широкого споживацького кола</li> <li>4. Соціально-структурні зрушення серед населення в бік збільшення кількості потенційних споживачів товару підприємства</li> <li>5. Самозаспокоєність ключових конкурентів</li> <li>6. Направленість конкурентів на протидію та витіснення з ринку якомога більшої кількості фірм-імпортерів іноземної продукції</li> <li>7. Можливість здобуття певних конкурентних переваг за умови розробки та втілення нової стратегії</li> </ol>	<p><i>Загрози:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зростання недовіри до фінансових можливостей фірми з боку постачальників</li> <li>2. Високий рівень диференціації фінансових можливостей потенційних покупців</li> <li>3. Постійні зміни у потребах та смаках споживачів</li> <li>4. Наростаюче загострення конкурентної боротьби за частку внутрішнього ринку</li> <li>5. Велика ймовірність виникнення нових конкурентів (в т.ч. іноземних)</li> <li>6. Часті технологічні прориви та нові досягнення основних конкурентів</li> <li>7. Постійний тиск з боку податкових органів</li> </ol>
<p><i>Сильні сторони:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність власних каналів збуту продукції</li> <li>2. Доступність якісної сировинно-ресурсної бази</li> <li>3. Високоякісне виробниче обладнання</li> <li>4. Позитивна репутація підприємства</li> <li>5. Висококваліфікований виробничий персонал</li> <li>6. Високе мистецтво конкурентної боротьби керівництва фірми</li> <li>7. Використання нових підходів при розробці продукції</li> </ol>	<p><i>Поле "СiМ"</i> (сила і можливості)</p> <p>Розробка довгострокової конкурентної стратегії та досягнення конкурентних переваг шляхом розробки нових видів продукції та підвищення якості вже існуючих товарів завдяки введенню нових методів контролю якості товарів та сировини.</p>	<p><i>Поле "СiЗ"</i> (сила і загрози)</p> <p>Вивчення вподобань споживачів та постійне слідкування за тенденціями ринку та діями конкурентів; політика утримання старих клієнтів через надання певних пільг при купівлі продукції; перегляд і вдосконалення фінансової стратегії підприємства.</p>
<p><i>Слабкі сторони:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливі недопоставки матеріалів</li> <li>2. Тенденція останнього року до скорочення обсягів продажу</li> <li>3. Часті збої у роботі виробничого обладнання із-за нерегулярних технологічних обстежень</li> <li>5. Високий рівень плинності кадрів; підвищення конфліктності в колективі</li> <li>6. Зниження продуктивності праці</li> <li>7. Відсутність ефективної мотивації персоналу</li> <li>8. Слабка реакція на новинки в галузі техніки та технологій</li> </ol>	<p><i>Поле "СлМ"</i> (слабкість і можливості)</p> <p>Вихід на нові прошарки споживачів завдяки диференціації асортименту виробів і застосуванню ефективних методів збуту, як то активна реклама, гнучка система знижок, різноманітні умови придбання тощо. Постійний моніторинг нововведень та досягнень в своїй галузі, ознайомлення з ними всього персоналу.</p>	<p><i>Поле "СлЗ"</i> (слабкість і загрози)</p> <p>Діагностика фінансового стану та оцінка перспектив розвитку бізнесу; розробка антикризової стратегії для всіх підсистем підприємства (маркетингова, інвестиційна, виробничий менеджмент і т.д.). Особливої уваги потребує розробка нової маркетингової концепції, а також подолання кризи управління персоналом.</p>

Ці сильні сторони підприємство може використати для підвищення ефективності системи управління кредитоспроможністю. Досвід, освіта та імідж керівництва компанії дозволять підвищити прибутки підприємства, його ліквідність і відповідно кредитоспроможність. Якісна маркетингова політика дозволить підвищити обсяги реалізації продукції та прибутки компанії.

Таким чином, ПрАТ «Промзв'язок» має можливості для виходу на ринок Білорусії, результатом чого стане зростання чистого доходу від реалізації ПрАТ «Промзв'язок» на 3789 тис. грн. або на 9%.

Також необхідно звернути увагу на раціональне управління оборотними та необоротними активами ПрАТ «Промзв'язок».

Шляхами підвищення ефективності використання активів ПрАТ «Промзв'язок» є:

1. Визначення потреби ПрАТ «Промзв'язок» в активах з врахуванням факторів які впливають на обсяг оборотних коштів:

- темпи зростання виробництва;
- місцезнаходження підприємства: віддаленість від постачальників і споживачів;
- організація системи розрахунків, платіжна дисципліна;
- сезонність виробництва, реалізації і постачання сировини;
- стан кон'юнктури на ринку сировини і ринку готової продукції.

Оптимізація обсягів оборотних активів – визначення раціонального співвідношення між оборотними активами і обсягами реалізації.

2. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів ПрАТ «Промзв'язок» – загальний рівень їх миттєвої ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства по поточним фінансовим зобов'язанням.

3. Забезпечення мінімізації ризиків ПрАТ «Промзв'язок» пов'язаних з використанням активів – це досягається шляхом:



- встановленням мінімально необхідних розмірів коштів які зберігаються в грошовій формі;
- забезпечення стягнення дебіторської заборгованості шляхом оформлення комерційних кредитів забезпечених векселями, страхування, включення в договір поставки системи штрафних санкцій;
- вкладання грошових коштів в цінні папери підприємств, які являються фінансово-стабільними;
- створення резервів товарно-матеріальних цінностей з врахуванням їх потреби, а також якісних характеристик та інше.

4. Прискорення оборотності активів ПрАТ «Промзв'язок»– шляхи прискорення обертання оборотних коштів:

1) для стадії поставок:

- удосконалення організації складського господарства;
- скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей.

2) для стадії виробництва:

- удосконалення процесу виробництва продукції та поліпшення умов праці;
- удосконалення технології виробництва;
- скорочення виробничого циклу;

3) для стадії обігу:

- реалізація залежалих, непотрібних товарно-матеріальних цінностей;
- встановлення тривалих прямих зв'язків із споживачами продукції;
- вдосконалення транспортного господарства.

5. Забезпечення формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів ПрАТ «Промзв'язок».

Удосконалення ефективності використання активів ПрАТ «Промзв'язок» беззаперечно позитивно вплине на покращення його кредитоспроможності.

### **3.2 Планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства**

На підставі розроблених в попередньому параграфі випускної кваліфікаційної роботи заходів, здійснимо планування активів, капіталу та фінансових результатів ПрАТ «Промзв'язок».

Для ефективного управління кредитоспроможністю ПрАТ «Промзв'язок» велику роль відіграє діяльність по управлінню фінансами підприємства, а саме – фінансове планування та прогнозування, оперативне управління та аналіз та контроль фінансово-господарської роботи. На нашу думку, найважливішою складовою діяльності щодо управління фінансами є організація фінансового планування та прогнозування.

Фінансове планування представляє собою процес розробки системи фінансових планів та планових показників щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності на наступний період.

Фінансове планування на ПрАТ «Промзв'язок» базується на використанні трьох основних його систем:

- прогнозування фінансової діяльності;
- поточне планування фінансової діяльності;
- оперативне планування фінансової діяльності.

Система поточного планування фінансової діяльності ПрАТ «Промзв'язок» передбачає розробку поточних фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності. Вона базується на розробленій фінансовій стратегії та фінансовій політиці. При даному виді планування розроблюються наступні плани, які в сукупності складають фінансовий план підприємства:

План утворення та використання фінансових ресурсів (план доходів та витрат). Він узагальнює обсяги та строки отримання власних і позикових фінансових ресурсів, визначає обсяги фінансування окремих видів діяльності

та заходів, що здійснюються для розвитку підприємства. У його складі виділяють:

- план доходів та витрат по операційній діяльності;
- план доходів та витрат по інвестиційній діяльності;
- план надходження та витрачання грошових коштів (по фінансовій діяльності).

Балансовий план підприємства, який узагальнює проведені раніше розрахунки та оцінює розміри, склад та структуру активів (майна) та пасивів (джерел коштів) на кінець планового періоду. Дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства, рентабельність майна, власного капіталу, ділову активність на плановий період.

Система оперативного планування полягає в розробці комплексу короткострокових планових завдань по фінансовому забезпеченню основних напрямків господарської діяльності підприємства.

Обґрунтування та розрахунок планових показників господарської діяльності підприємства здійснюється шляхом застосування різних методів планування. Вибір методу залежить від ступеня складності показника, що розраховується, та його взаємозв'язку з іншими розділами плану, тривалістю планового періоду, забезпеченістю вихідною інформацією, організаційно-технічними можливостями її отримання, обробки та використання її в розрахунках.

Планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства полягає у проведенні таких етапів роботи:

- прогнозування обсягу оборотних активів;
- прогнозування обсягу необоротних активів;
- прогнозування обсягу джерел фінансування;
- планування фінансових результатів діяльності.

#### 1. Прогнозування обсягу оборотних активів

Оборотні активи є статтею балансу, яка має високий ступінь чутливості до обсягів діяльності (доходу від реалізації). Тому прогнозування оборотних

активів підприємства найбільш доцільно здійснити виходячи з прогнозних обсягів доходу від реалізації та собівартості реалізованої продукції.

Визначення прогнозного обсягу доходу від реалізації здійснюється на основі декількох методів прогнозування. Як показали проведені дослідження, найбільше поширення в науковій літературі набули методи економіко-статистичного та факторно-аналітичного моделювання. Визначимо обсяги доходу підприємства з використанням вказаних методів.

У табл. 3.3 наведено прогнозування доходів підприємства з використанням економіко-статистичного методу на основі визначення ковзної середньої. Як свідчать проведені розрахунки, плановий обсяг доходу підприємства на 2018 рік з використанням економіко-статистичного методу становить 40862 тис. грн. В якості критерію прогнозування використано середньорічний темп росту доходів за період 2015-2017 рр.

Таблиця 3.3

**Прогнозування доходів підприємства ПрАТ «Промзв'язок» з використанням економіко-статистичного методу на 2018 рік**

Показник	Формула	Факт			Прогноз
		2015	2016	2017	2018
Доходи фактичні, тис. грн.	Дф	46064	47948	42432	-
Ковзна середня для ряду	Дфс		42432	40862	-
Абсолютний приріст за згладженим рядом, тис. грн.	Апр		-1569		-
Дохід плановий, тис. грн.	Дпл = Дф+ + Апр	-	-	-	40862

Результати прогнозування доходів підприємства з використанням факторно-аналітичного методу наведено у табл. 3.4.

Як свідчать проведені розрахунки, плановий обсяг доходу підприємства на 2018 рік з використанням факторно-аналітичного методу становить 68739 тис. грн. В якості критерію прогнозування використано чисельність працівників підприємства. При цьому відомо, що на 2018 рік планується штатна чисельність працівників 61 особа. На основі цього визначено плановий темп росту доходів на 2018 рік.

**Прогнозування доходів підприємства ПрАТ «Промзв'язок» з використанням факторно-аналітичного методу на 2018 рік**

Показник	Формула	Факт			Прогноз
		2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Дф	46064	47948	42432	-
Середньорічний темп приросту доходів	ТПрд	-3,940			-
Чисельність працівників, осіб	Ч	65	64	63	61
Середньорічний темп приросту чисельності персоналу	ТПрч	-3,077			-
Коефіцієнт еластичності	$Ке = ТПрд / ТПрч$	1,281			-
Плановий темп росту доходів	$Трд_{пл} = 1 + Чпл * Ке / 100$	62,12			-
Дохід плановий, тис. грн.	$Дпл = Дф * Тр$	-	-	-	68739

На основі використання 2-х методів визначимо зважений прогнозний обсяг доходу підприємства на 2018 рік як середню арифметичну:

$$Дпр = 40862 * 0,5 + 68739 * 0,5 = 54800 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, у 2018 році прогнозується обсяг доходу від реалізації в обсязі 54800 тис. грн.

Для прогнозування обсягів оборотних активів необхідно визначити величину собівартості реалізованої продукції у плановому періоді (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Плановий обсяг доходу за собівартістю ПрАТ «Промзв'язок» на 2018 рік**

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	2017 рік	2018 рік (план)
1	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	-	42432	54800
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	-	31160	X
3	Співвідношення собівартості реалізованої продукції та доходу від реалізації, %	$[2] / [1]$	0,734	X
4	Планова собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	$[3] * [1] / 100$	x	40242

На основі прогнозованих показників доходу та собівартості можемо визначити прогнозні обсяги фінансових результатів. При цьому для прогнозування адміністративних та збутових витрат скористаємося показником середнього рівня цих витрат у виручці. Результати прогнозування інших операційних доходів та інших операційних витрат наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Прогнозування інших доходів та інших операційних витрат ПрАТ  
«Промзв'язок» на 2018 рік**

Показник	Формула	Факт			Прогноз
		2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Др	46064	47948	42432	54800
Інші операційні доходи фактичні, тис. грн.	ІОД	31621	9409	7169	-
Середній рівень інших операційних доходів по відношенню до виручки від реалізації	$P_{iод} = \text{ІОД} / \text{Др}$	0,351			-
Прогнозний обсяг інших операційних доходів, тис. грн.	$\text{Іод}_{пр} = \text{Др}_{пл} * P_{iод}$	-	-	-	9685
Інші доходи фактичні, тис. грн.	ІД	2	717	0	-
Середній рівень інших доходів по відношенню до виручки від реалізації	$P_{ід} = \text{ІД} / \text{Др}$	0,007			-
Прогнозний обсяг інших доходів, тис. грн.	$\text{Ід}_{пр} = \text{Др}_{пл} * P_{ід}$	-	-	-	712
Інші фінансові доходи фактичні, тис. грн.	ІФД	1920	1063	946	-
Середній рівень інших фінансових доходів по відношенню до виручки від реалізації	$P_{іфд} = \text{ІФД} / \text{Др}$	0,043			-
Прогнозний обсяг інших фінансових доходів, тис. грн.	$\text{Іфд}_{пр} = \text{Др}_{пл} * P_{іфд}$	-	-	-	987
Інші операційні витрати фактичні, тис. грн.	ІОВ	17394	8645	5769	-
Середній рівень інших операційних витрат по відношенню до виручки від реалізації	$P_{іов} = \text{ІОВ} / \text{Др}$	0,231			-
Прогнозний обсяг інших операційних витрат, тис. грн.	$\text{Іов} = P_{іов} * \text{Др}$	-	-	-	7101
Адміністративні витрати, тис. грн.	АВ	14037	8678	9066	-

Продовження табл. 3.6

1	2	3	4	5	6
Середній рівень адміністративних витрат по відношенню до виручки від реалізації	$R_{ав} = АВ / Др$		0,349		-
Прогнозний обсяг адміністративних витрат, тис. грн.	$АВ = R_{іов} * Др$	-	-	-	12230
Витрати на збут фактичні, тис. грн.	$ВЗ$	781	403	127	-
Середній рівень витрат на збут по відношенню до виручки від реалізації	$R_{вз} = ВЗ / Др$		0,014		-
Прогнозний обсяг витрат на збут, тис. грн.	$ВЗ = R_{вз} * Др$	-	-	-	129

Таким чином, прогнозний обсяг інших операційних доходів на 2018 рік складе 9685 тис. грн., а прогнозний обсяг інших операційних витрат – 7101 тис. грн.

Для обчислення податку на прибуток скористаємося діючою ставкою податку на прибуток у 18%. На основні проведених вище розрахунків можемо сформулювати плановий звіт про фінансові результати підприємства (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

### Прогнозний звіт про фінансові результати підприємства

#### ПрАТ «Промзв'язок» на 2018 рік

Стаття	Роки		Відхилення	
	2017 фактичний	2018 прогноз	тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42432	54800	12368	129,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	31160	40242	9082	129,1
Валовий прибуток	11272	14558	3286	129,2
Інші операційні доходи	7169	9685	2516	135,1
Адміністративні витрати	9066	12230	3164	134,9
Витрати на збут	127	129	2	101,6
Інші операційні витрати	5769	7101	1332	123,1
Прибуток від операційної діяльності	3479	4783	1304	137,5
Інші фінансові доходи	946	987	41	104,3
Інші доходи	0	712	712	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	797	910	113	114,2
Чистий прибуток	3628	4148	520	114,3

Отже, на 2018 рік прогнозується отримання підприємством чистого прибутку в обсязі 4148 тис. грн., що на 520 тис. грн, або на 14,3% більше порівняно з рівнем 2017-го року.

Тепер використовуючи фактичні періоди обороту складових оборотних активів та планове значення доходу від реалізації на 2018 рік можемо визначити планові обсяги наступних складових оборотних активів: запаси; товари; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (табл. 3.8).

Планування показників було здійснено виходячи з фактичних періодів обороту складових оборотних активів по кожному окремому їх елементу.

Дебіторська заборгованість за розрахунками представлена наступними статтями: дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, інша поточна дебіторська заборгованість.

Таблиця 3.8

**Прогнозний обсяг матеріальних запасів та товарної дебіторської заборгованості ПрАТ «Промзв'язок» на 2018 рік**

Показники	Фактичне значення 2017 р.	Прогноз на 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42432	54800
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	31160	40242
Запаси	2417	2450
Дебіторська заборгованість товарного характеру	3343	3340
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	-
Період обороту запасів	17,6	-
Період обороту товарної дебіторської заборгованості	12,7	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1624	-

Аванси видані у 2017 році включали в себе зроблені передплати постачальникам, які повинні були закритися в січні-лютому 2018 року.

У складі інших оборотних активів у 2017 році відображені податковий кредит з податку на додану вартість з отриманих авансів. Також сюди входить переплата підприємством податкових та обов'язкових платежів у фонди соціального страхування та з податку на прибуток.



До складу іншої поточної дебіторської заборгованості підприємства відноситься заборгованість пов'язаних з досліджуваним підприємством юридичних осіб за поручительствами по довгостроковим кредитам перед третіми особами.

Наведені вище статті оборотних активів підприємства досить складно спланувати, оскільки вони не залежать безпосередньо від обсягів операційної діяльності підприємства, а визначаються в значній мірі особливостями проведенням окремих операцій та обліковою політикою підприємства. Тому доцільно буде в даному випадку перенести балансові залишки наведених статей оборотних активів підприємства, що відносяться до 01.01.2018, на 01.01.2019 року.

Отже, проведені розрахунки дали нам змогу визначити плановий обсяг оборотних активів ПрАТ «Промзв'язок», а також планові потреби у формуванні кожного виду оборотних активів, які можна представити у вигляді табл. 3.9

Таблиця 3.9

### Зведена таблиця обсягу оборотних активів ПрАТ «Промзв'язок»

Стаття активів	Факт за 2017 рік	План на 2018 рік	Абсолютний приріст
Запаси	2417	2450	33
Дебіторська заборгованість товарного характеру	3343	3340	-3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1624	1624	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	44419	45200	781
<b>Всього</b>	<b>51803</b>	<b>52614</b>	<b>811</b>

Що стосується планування необоротних активів, то у їх складі перебувають лише основні засоби і відстрочені податкові активи і змін не прогнозується. Не планується надходження та вибуття основних засобів. Планується лише їх поповнення в межах фактичного зносу. Обсяг амортизації на 2018 рік планується на рівні 2017 року. Таким чином, плановий обсяг необоротних активів на 2018 рік складе:

$$\text{НАпл} = 9312 - 310 = 9002 \text{ тис. грн.}$$

Обґрунтування джерел фінансування активів підприємства в плановому періоді є досить важливим етапом на рівні з визначенням планової потреби в окремих видах активів.

При плануванні джерел фінансування найбільш доцільно використовувати метод балансової ув'язки.

Для застосування методу необхідно визначитися з такими статтями:

ВОК<sup>Н</sup> – наявність власних оборотних коштів на початок періоду;

ВОК<sup>пр</sup> – поповнення власних оборотних коштів за рахунок чистого прибутку підприємства протягом планового періоду;

СП – плановий обсяг сталих пасивів;

ПК – плановий обсяг кредиторської заборгованості (позикового капіталу).

Відповідно до методу балансової ув'язки, загальний обсяг позикових коштів, які необхідні для фінансування оборотних активів підприємства, визначиться наступним чином:

$$\text{ПК} = \text{ОА}_{\text{потр}} - \text{ВОК}^{\text{Н}} - \text{ВОК}^{\text{пр}} - \text{СП} \quad (3.1)$$

де ПК – розмір позикових ресурсів, необхідних для фінансування потреби у формуванні активів;

ОА<sub>потр</sub> – потреба у формуванні оборотних активів у плановому періоді.

Умовно будемо вважати, що стійкі пасиви у плановому періоді є відсутніми.

Оскільки процес фінансування оборотних активів розглядається протягом всього планового періоду, а також розрахунок показників у формулі балансової ув'язки здійснюється за період, то і обґрунтування потреби у джерелах фінансування активів здійснимо на період.

Вище було прогнозовано значення чистого прибутку на 2018 рік, а також величину поповнення власних оборотних коштів за рахунок чистого прибутку. Врахуємо, що у 2018 році можлива частка поповнення власного оборотного капіталу за рахунок чистого прибутку може становити 100%, тобто чистий прибуток буде рефінансовано у підприємство (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Плановий обсяг нерозподіленого прибутку ПрАТ «Промзв'язок» у 2018 р., тис. грн**

№ з/п	Показники	План 2018 рік
1	Плановий чистий прибуток	4148
2	Поповнення власних оборотних коштів за рахунок чистого прибутку підприємства протягом планового періоду	4148

Визначимо тепер обсяг власних оборотних коштів у плановому періоді. Для його визначення доцільно скористатися середніми плановими показниками власного капіталу, необоротних активів та витрат майбутніх періодів (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Плановий обсяг власних оборотних коштів та потреба у залученні позикових коштів ПрАТ «Промзв'язок» на 2018 рік, тис. грн.**

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення на 2018 рік
1	Власний капітал	ВК	57295
2	Необоротні активи	НА	9002
3	Довгостроковий позиковий капітал	ТОВК	6900
4	Власний	ВК – НА + ТОВК	55193
5	Потреба у формуванні оборотних активів	ОА	52614
6	Приріст власних оборотних коштів за рахунок прибутку у 2018 році	ДВОК	4148
7	Необхідний обсяг залучення позикових коштів	ПК = ОА – ВОК – ДВОК	6727

Отже, знаючи потребу у формуванні оборотних активів на 2018 рік у розмірі 52614 тис. грн., потребу в фінансуванні необоротних активів на рівні

9002 тис. грн., а також маючи інші показники, було визначено потребу у залученні позикових ресурсів (за рахунок кредиторської заборгованості). Підприємство зі своїми оборотами не зможе отримати банківський кредит під помірну відсоткову ставку, тому краще використовувати такий ресурс кредитування як товарна кредиторська заборгованість.

$$ПК = ОА - ВОК - \Delta ВОК = 52614 - 55193 - 4148 = 6727 \text{ тис. грн.}$$

Отже, можна сказати, що у 2018 році планова потреба у додаткових коштах для фінансування активів підприємства складає 61616 тис. грн. При цьому планова потреба у фінансуванні оборотних активів складає 52614 тис. грн. Плановий обсяг власних оборотних коштів становитиме 55193 тис. грн. Для додаткового фінансування не планується залучення банківських кредитів. Обсяг та склад планових активів підприємства, виходячи з наведених вище розрахунків, наведено у табл. 3.12.

На 2018 рік прогнозний обсяг активів становить 61616 тис. грн, що більше ніж у попередньому періоді на 501 тис. грн. або на 0,8%. Зростання планується за рахунок збільшення оборотних активів на 811 тис. грн. або на 1,6%, зменшення суми необоротних активів планується в розмірі 310 тис. грн.

Таблиця 3.12

**Прогнозні активи підприємства ПрАТ «Промзв'язок»  
на 2018 рік, тис. грн**

Показники	Станом на дату		Абсолют-ний приріст, тис. грн	Темп зростання, %
	01.01.2018 Факт	01.01.2019 Прогноз		
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Основні засоби	5198	4897	-301	94,2
Відстрочені податкові активи	4105	4105	0	100,0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>9312</b>	<b>9002</b>	<b>-310</b>	<b>96,7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	2417	2450	33	101,4
Дебіторська заборгованість товарного характеру	3343	3340	-3	99,9

## Продовження табл. 3.12

1	2	3	4	5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1624	1624	0	100,0
Грошові кошти та їх еквіваленти	44419	45200	781	101,8
<b>Усього за розділом II</b>	<b>51803</b>	<b>52614</b>	<b>811</b>	<b>101,6</b>
<b>Активи разом</b>	<b>61115</b>	<b>61616</b>	<b>501</b>	<b>100,8</b>

Обсяг та склад планових активів підприємства, виходячи з наведених вище розрахунків, наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

**Прогнозні пасиви підприємства ПрАТ «Промзв'язок»  
на 2018 рік, тис. грн**

Статті балансу	Станом на дату		Абсолютний приріст, тис. грн	Темп зростання, %
	01.01.2018	01.01.2019 Прогноз		
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	268	268	0	100,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	47210	51358	4148	108,8
Додатковий капітал	5669	5669	0	100,0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>53147</b>	<b>57295</b>	<b>4148</b>	<b>107,8</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання</b>				
Інші довгострокові зобов'язання	6900	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>6900</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>				
Поточна кредиторська заборгованість за:				
товари, роботи, послуги	539	658	119	122,1
за довгостроковими зобов'язаннями	361	3348	2987	927,4
за розрахунками з бюджетом	539	311	-228	57,7
з оплати праці	5	4	-1	80,0
за одержаними авансами	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	0	0	0	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1608</b>	<b>4321</b>	<b>2713</b>	<b>268,7</b>
<b>Баланс</b>	<b>61115</b>	<b>61616</b>	<b>501</b>	<b>100,8</b>

Так, зростання пасивів у 2018 році відбулося за рахунок збільшення поточних зобов'язань: на 2713 тис. грн. або на 168,7%. Власний капітал збільшується на 4148 тис. грн. або на 7,8% за рахунок зростання

нерозподіленого прибутку, що є позитивною тенденцією та свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства.

Таким чином на підставі планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства доцільно оцінити перспективну кредитоспроможність досліджуваного підприємства.

### 3.3 Перспективна оцінка кредитоспроможності підприємства

З метою перспективної оцінки кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» потрібно скористатися механізмом його оцінки, наведеним у другому розділі роботи та використовуючи планові показники діяльності підприємства.

Спочатку порівняємо фактичні показники ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за 2017 рік з плановими (розрахованими на основі планового балансу та звіту про фінансові результати на 2018 рік) (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

#### Оцінка планових показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за 2015–2017 рр.

Показник	2017	2018	Абсолютний приріст, тис.грн.	Темп зростання, %
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у запаси	0,093	0,047	-0,046	50,5
Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість	0,096	0,094	-0,002	97,9
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	48,50	12,17	-36,33	25,1
Коефіцієнт ліквідності швидкої	46,24	11,61	-34,63	25,1
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	41,59	10,46	-31,13	25,2
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	3,089	5,076	1,987	164,3

Як бачимо, у результаті запропонованих заходів ліквідність підприємства знизиться, проте це можна оцінювати позитивно, оскільки планова ліквідність у десятки разів буде перевищувати нормативні значення, а її скорочення в чотири рази порівняно із 2017 роком (коли вона була надлишкова) свідчить про зростання ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Далі порівняємо планові показники фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок» (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

**Аналіз планових показників фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок»**

Показник	2017	2018	Абсолютний приріст, тис.грн.	Темп зростання, %
Власні обігові кошти (робочий капітал)	50735	48293	-2442	95,2
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,98	0,92	-0,06	93,9
Маневреність робочого капіталу	0,94	0,94	0	100,0
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,87	0,93	0,06	106,9
Коефіцієнт фінансової залежності	1,15	1,07	-0,08	93,0
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,13	0,07	-0,06	53,8
Коефіцієнт фінансової стабільності	6,67	13,26	6,59	198,8

У плановому періоді спостерігається покращення фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок», про це свідчить зростання коефіцієнту фінансової незалежності підприємства, коефіцієнту фінансової стабільності та скорочення коефіцієнтів фінансової залежності і концентрації позикового капіталу. Обсяг власних обігових коштів ПрАТ «Промзв'язок» незначно зменшиться, проте їх обсяг буде достатнім.

Оцінимо як зміняться показники ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

**Оцінка планових показників ділової активності ПрАТ «Промзв'язок»**

Показник	2017	2018	Абсолютний приріст, тис.грн.	Темп зростання, %
Оборотність активів, ресурсовіддача	0,69	0,89	0,2	129,0
Фондовіддача	8,2	11,9	3,7	145,1
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,8	1,0	0,2	125,0
Період одного обороту обігових коштів (днів)	430	346	-84	80,5
Коефіцієнт оборотності запасів	17,6	22,4	4,8	127,3
Період одного обороту запасів (днів)	21	16	-5	76,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	12,69	11,0	-1,69	86,7
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	29	33	4	113,8
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	78,77	83,3	4,53	105,8
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	5	5	0	100,0
Період операційного циклу (днів)	50	49	-1	98,0
Період фінансового циклу (днів)	45	48	3	106,7
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,80	0,95	0,15	118,8

Показники ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» зросли. Так, у 2018 році очікується зростання оборотності активів на 29%, що свідчить про зростання ефективності використання активів підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу у 2018 році зросте на 18,8%, що свідчить про зростання ефективності управління власним капіталом ПрАТ «Промзв'язок».

Коефіцієнт оборотності обігових коштів у 2018 році зросте на 25%, що свідчить про підвищення ефективності управління оборотним капіталом підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів у 2018 році зросте на 27%.

Фондовіддача у 2018 році зросте на 45%, за рахунок перевищення темпу зростання основних фондів над темпами зростання доходів, що свідчить про зростання ефективності використання основних фондів підприємства. Зокрема, на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг) на суму 11,9 грн.



Період операційного циклу протягом 2018 року скоротиться на 1 день, а період фінансового циклу навпаки, зросте на 3 дні.

Наступним етапом необхідно порівняти планові та фактичні показники рентабельності ПрАТ «Промзв'язок» (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

### Оцінка планових показників рентабельності ПрАТ «Промзв'язок»

Показник	2017	2018	Абсолютний приріст, тис.грн	Темп зростання, %
Валова рентабельність продаж	8,55	7,56	-0,99	88,4
Рентабельність активів	5,88	6,73	0,85	114,5
Рентабельність власного капіталу	6,83	7,24	0,41	106,0
Рентабельність позиченого капіталу	45,53	95,99	50,46	210,8
Рентабельність продукції	11,64	10,31	-1,33	88,6

Як бачимо, у 2018 році планується зростання рентабельності активів, власного капіталу та позиченого капіталу, тоді як рентабельність продаж та рентабельність продукції скоротяться на 11,5%. Скорочення рентабельності продаж та рентабельності продукції відбудеться за рахунок зростання витрат підприємства швидшими темпами ніж доходів.

Таким чином, відмітимо, що коефіцієнтний аналіз показав покращення діяльності ПрАТ «Промзв'язок» у 2018 році, після впровадження запропонованих заходів підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства

Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» згідно з Положенням НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р. показало, що підприємство має 1 клас за шкалою оцінки кредитоспроможності, що оцінюється як висока кредитоспроможність (табл. 3.18).

Це є найвищим показником кредитоспроможності підприємства. Починаючи з 03 січня 2017 року здійснювати розрахунок розміру кредитного

ризикі згідно з вимогами Положення про визначення розміру кредитного ризику. Отже перспективна оцінка кредитоспроможності підприємства ПрАТ «Промзв'язок» згідно з Положенням НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р. залишається на найвищому рівні.

Таблиця 3.18

**Значення показників для визначення класу боржника – юридичної особи  
[№ 351 від 30.06.2016 р.]**

№ з/п	Назва показника	Розрахунок показника	Значення показників з урахуванням коефіцієнтів
1	Період повного обороту запасів	16,09	10,43
2	Спроможність обслуговування боргу валовим прибутком	3,37	2,23
3	Спроможність фінансування чистих неопераційних витрат за результатами операційної діяльності	0,0	0,00
4	Період повного обороту кредиторської заборгованості	28,38	16,91
5	Період повного обороту дебіторської заборгованості	32,62	15,27
	$Z=1,719 + 0,648 \cdot X_5 + 0,662 \cdot X_6 + 0,476 \cdot X_7 + 0,596 \cdot X_8 + 0,468 \cdot X_9$		$=1,719 + 10,43 + 2,23 + 0 + 16,91 + 15,27 = 46,55$

Оцінимо кредитоспроможність підприємства ПрАТ «Промзв'язок» за іншими моделями дискримінантного аналізу. У табл. 3.19 наведені результати розрахунку показників моделі Альтмана за даними статистичної фінансової звітності за 2018 рр.

Показник Альтмана ПрАТ «Промзв'язок» у 2018 році становив 11,35, що більше ніж у 2017 році, проте це є найвищим значенням у моделі і свідчить про надзвичайно малий ризик банкрутства на підприємстві протягом наступних двох років.

Таблиця 3.19

**Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за інтегральним показником Z Альтмана**

Показники	2018
X1	55193/ 61616= 0,895
X2	51358/ 61616= 0,834
X3	5058/ 61616= 0,082
X4	57295/ 4321= 13,26
X5	54800/ 61616= 0,889
X1x1,2	1,075
X2 x 1,4	1,167
X3 x 3,3	0,271
X4 x 0,6	7,956
X5 x 1,0	0,889
<b>Z-показник</b>	<b>11,358</b>

Розрахунок кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за моделлю Лиса показав зростання кредитоспроможності підприємства у порівнянні з 2017 роком (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

**Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за моделлю Лиса**

№ з/п	Показник	2018	Значення за коефіцієнтами
1	K1 = оборотний капітал/сума активів	0,853902	0,053796
2	K2 = прибуток від реалізації/сума активів	0,889379	0,081823
3	K3 = нерозподілений прибуток/ сума активів	0,833517	0,04751
4	K4 = ринкова вартість власного капіталу/позиковий капітал	0,853902	0,01326
	<b>Z</b>		<b>0,196389</b>

Модель Лиса показала низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Промзв'язок», при чому її інтегральне значення збільшилось.

Далі застосуємо модель Чессера, яка показує низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Промзв'язок» (табл. 3.21).

Таблиця 3.21

**Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» за моделлю Чессера**

№ з/п	Показник	2018	Значення за коефіцієнтами
1	K1 = швидкореалізуємі активи/сума активів	0,733576	3,843937
2	K2 = обсяг продажів/ швидкореалізуємі активи	1,212389	0,006426
3	K3 = валовий прибуток/ сума активів	0,23627	1,57136
4	K4 = позиковий капітал / сума активів	0,070128	0,308626
5	K5 = основний капітал / сума активів	0,929872	0,073553
6	K6 = оборотний капітал / обсяг продажів	0,960109	0,117133
	Z		-7,33

Таким чином, із проведених розрахунків видно, що кредитоспроможність ПрАТ «Промзв'язок» є високою і порівняно з результатами 2017 року значення інтегральних показників покращились, тобто запропоновані в випускній кваліфікаційній роботі заходи є ефективними.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

На основі дослідження, проведеного в роботі, зроблено наступні висновки.

Вивчення сутності та особливостей управління кредитоспроможністю підприємства дало змогу з'ясувати, що основними критеріями-характеристиками визначення кредитоспроможності є платоспроможність, дієздатність та правоздатність позичальника при здійсненні кредитної операції, його ділова репутація, наявність забезпечення кредиту, здатність позичальника генерувати грошові потоки в результаті фінансово-господарської діяльності тощо.

Встановлено, що під кредитоспроможністю доцільно розуміти здатність підприємства виконувати в повному обсязі й у визначені строки розрахунки за своїми власними зобов'язаннями за рахунок наявного фінансово-економічного потенціалу.

Управління кредитоспроможністю підприємства – це сукупність управлінських дій, спрямоване на розробку і реалізацію управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням достатнього потенціалу підприємства та ефективності його діяльності для залучення позикового капіталу, його повного повернення і сплати відсотків за користування ним. Управління кредитоспроможністю не є відокремленим процесом, а має системний характер.

Визначено принципи, мету, завдання, функції управління, методи управління кредитоспроможністю підприємства. Вивчені основні методичні підходи щодо оцінювання кредитоспроможності підприємства. Наведено критерії оцінювання фінансового стану позичальника на основі моделей комплексного аналізу. Запропонована до використання систему оціночних коефіцієнтів у розрізі п'яти груп: коефіцієнтів ліквідності, коефіцієнтів оборотності, коефіцієнтів фінансової стійкості, коефіцієнтів рентабельності, коефіцієнтів обслуговування боргу.

Рейтингова (бальна) оцінка підприємства-позичальника визначається на основі розрахунку системи фінансових коефіцієнтів і переведення їх у бали. Цінність рейтингової процедури полягає у використанні технологій, які оцінюють не тільки кількісні показники, але і якісні фактори, що дозволяють врахувати всю сукупність ризиків, пов'язаних з діяльністю позичальника. Рейтингові моделі не оцінюють кредитоспроможність позичальника на якусь конкретну поточну дату, а дають можливість оцінити ймовірність невиконання позичальником його зобов'язань у майбутньому.

Методологія багатофакторного дискримінантного аналізу дає змогу суттєво спростити процедуру оцінювання фінансового стану підприємства та унеможливує високий рівень об'єктивності остаточних висновків. Завдяки розрахунку інтегрального показника усувається основний недолік традиційного аналізу фінансового стану – неможливість однозначних висновків, якщо значення окремих показників свідчить про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний. Розглянуто сутність як вітчизняних, так і зарубіжних моделей, виявлено недоліки та переваги їх використання.

У другому розділі досліджено стан управління кредитоспроможністю на прикладі ПрАТ «Промзв'язок», яке є сучасним підприємством з власним складальним виробництвом, універсальним верстатним парком і конструкторсько-технологічним бюро, та спеціалізується на різних видах комплексної обробки металів.

Слід відмітити позитивну динаміку росту суми активів на 2626 тис. грн. або на 4,5% на 31.12.2017 р. за рахунок збільшення суми оборотних активів на 4054 тис. грн або на 8,5%, що свідчить про підвищення ліквідності підприємства. Станом на 31.12.2016 р. необоротні активи зменшилися на 542 тис. грн. або на 4,8% за рахунок скорочення основних засобів, а на 31.12.2017 р. вони скоротилися на 1428 тис. грн., або на 13,3% також внаслідок скорочення основних засобів.

У складі джерел фінансування майна найбільшу питому вагу має власний капітал – у 2015 році – 84,2%, у 2016 році – 84,7%, у 2017 році – 87%, що свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства. Власний капітал сформований в основному за рахунок нерозподіленого прибутку – 77,2% на кінець 2017 року. Динаміка є позитивною та свідчить про високу прибутковість діяльності підприємства та капіталізацію прибутку.

Обсяг довгострокових зобов'язань підприємства протягом 2015-2016 рр. становив 5900 тис. грн і складається з інших довгострокових зобов'язань. На 31.12.2017 р. їх обсяг зріс на 1000 тис. грн або на 16,9%. Обсяг поточних зобов'язань на кінець 2016 року склав 3070 тис. грн. У 2017 році їх обсяг скоротився на 1462 тис. грн або на 47,6% до 1608 тис. грн.

Оцінка кредитоспроможності підприємства на підставі фінансових коефіцієнтів показала, що підприємство є надліквідним – усі коефіцієнти ліквідності перевищують нормативні показники в десятки разів. Проте, надлишкова ліквідність підприємства свідчить про неефективне використання активів, а саме грошових коштів.

На підприємства спостерігаються дуже висока фінансова стійкість підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності свідчить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожен гривню зобов'язань компанії. Коефіцієнт фінансової стабільності ПрАТ «Промзв'язок» у 2017 році становив 6,7 і зріс на 20,8%. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5.

Показники обслуговування боргу ПрАТ «Промзв'язок» в 2017 році в цілому покращились порівняно з 2015 роком. Це пов'язано із скороченням банківських кредитів підприємства – в 2016 році було погашено кредит на суму 500 тис. грн. Тому, у 2017 році підприємство не платило відсоткових та інших платежів, пов'язаних із обслуговуванням боргу.

Показники ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» скоротились. Так, протягом 2017 року оборотність активів скоротилася на 16%, що свідчить

про зниження ефективності використання активів підприємства. Так, у складі чистого доходу від реалізації активи підприємства за рік здійснювали 0,69 обороти, що на 0,13 обороти менше, ніж у попередньому періоді, а період їх обороту склав 528 днів ( $365/0,69$ ). Зменшення показника відбулося за рахунок перевищення темпу зростання доходів над темпами зростання активів.

Рентабельність підприємства на кінець аналізованого періоду збільшилася за рахунок зростання чистого прибутку підприємства

Таким чином, на основі проведеного аналізу фінансових показників ПрАТ «Промзв'язок» можна дійти висновку, що підприємству характерний досить високий рівень кредитоспроможності, про що свідчать показники ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості тощо.

Оцінка кредитоспроможності підприємства відповідно до Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара» показала, що підприємство відноситься до 1 класу боржника-юридичної особи згідно, що оцінюється високою кредитоспроможністю.

Оцінка кредитоспроможності підприємства з використанням інтегральних моделей показала, що майже за всіма методиками, окрім моделі Чессера, підприємство має нормальний фінансовий стан і є підприємством з високим рівнем кредитоспроможності.

Проведений аналіз ймовірності настання банкрутства ПрАТ «Промзв'язок» із використанням моделей Альтмана, Бівера, Лиса, тощо, показав, що ймовірність настання банкрутства зменшується.

Третій розділ присвячено розробці шляхів вдосконалення управління кредитоспроможністю ПрАТ «Промзв'язок». Було обґрунтовано пропозиції



щодо підвищення ефективності управління кредитоспроможністю підприємства.

На основі аналізу особливостей діяльності ПрАТ «Промзв'язок» та оцінки його фінансового стану запропоновано такі напрямками підвищення рівня його кредитоспроможності: збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); підвищення рентабельності реалізації; підвищення платіжної дисципліни підприємства; оптимізація обсягу та стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства; освоєння нових ринків збуту, удосконалення управління оборотними та необоротними активами тощо.

Збільшення обсягу реалізації продукції можливе за рахунок як впровадження нових видів продукції (товарів, робіт, послуг), так і за рахунок збільшення виробництва певного виду наявної продукції та послуг.

Запропоновано виробництво нової продукції – термінали з продажу квитків. Термінал з продажу квитків – це автоматичний кіоск з продажу будь-яких квитків, починаючи від квитків в кіно, театр, закінчуючи квитками на залізницю, автобус. З його допомогою споживач може самостійно вибрати потрібні йому параметри (місця в залі, транспортному засобі) і оплатити квитки на них, подивитися відеоролики, отримати необхідні відомості про розклад сеансів, рейсів та вартість квитків на них.

Одночасно з випуском нової продукції ПрАТ «Промзв'язок» запропоновано збільшення випуску платіжних терміналів, оскільки з розвитком мобільного банкінгу, необхідність поповнення рахунків, минаючи каси в банківських відділення буде зростати, а цю можливість надають саме антивандальні платіжні термінали, які можна поставити, в будь-якому магазині, офісі тощо.

Актуальною проблемою при управлінні активами підприємства ПрАТ «Промзв'язок» є підвищення платіжної дисципліни на підставі оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на підприємстві повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства. За рахунок запропонованих

заходів можна скоротити рівень дебіторської заборгованості, збільшити обсяг вільних грошових коштів на рахунку, та підвищити рівень ліквідності підприємства.

Також на покращення кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» позитивно може вплинути освоєння нових ринків збуту. Пропонується обрати ПрАТ «Промзв'язок» ринок Білорусії, оскільки підприємство вже має досвід роботи на ринку СНД (зокрема, в Казахстані). Російський ринок незважаючи на його більшу ємність є більш ризиковим для ПрАТ «Промзв'язок». В європейських країнах більш високий рівень конкуренції.

На підставі цих заходів було здійснено планування активів, капіталу та фінансових результатів ПрАТ «Промзв'язок».

Проведений коефіцієнтний аналіз планових показників діяльності ПрАТ «Промзв'язок» показав покращення діяльності підприємства в 2018 році. Зокрема, в результаті запропонованих заходів ліквідність підприємства знизиться, проте це можна оцінювати позитивно, оскільки планова ліквідність в десятки разів буде перевищувати нормативні значення, а її скорочення в чотири рази порівняно з 2017 роком (коли вона була надлишкова) свідчить про зростання ефективності використання оборотних коштів підприємства.

У плановому періоді спостерігається покращення фінансової стійкості ПрАТ «Промзв'язок», про це свідчить зростання коефіцієнту фінансової незалежності підприємства, коефіцієнту фінансової стабільності та скорочення коефіцієнтів фінансової залежності і концентрації позикового капіталу. Обсяг власних обігових коштів ПрАТ «Промзв'язок» незначно зменшиться, проте їх обсяг буде достатнім.

Показники ділової активності ПрАТ «Промзв'язок» зросли. Так, у 2018 році очікується зростання оборотності активів на 29%, оборотності власного капіталу на 18,8%, оборотності обігових коштів на 25%, оборотності запасів на 27%. Фондовіддача у 2018 році зросте на 45%,

У 2018 році планується зростання рентабельності активів, власного капіталу та позиченого капіталу, тоді як рентабельність продаж і рентабельність продукції скоротяться на 11,5%. Скорочення рентабельності продаж і рентабельності продукції відбудеться за рахунок зростання витрат підприємства швидшими темпами ніж доходів.

На основі планових показників активів, капіталу та фінансових результатів проведено перспективну оцінку кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок». Встановлено, що за моделлю Альтмана ПрАТ «Промзв'язок» притаманний надзвичайно малий ризик банкрутства на підприємстві протягом наступних двох років. За моделлю Лиса ПрАТ «Промзв'язок» характерна низька ймовірність банкрутства. Модель Чессера також показала низьку ймовірність банкрутства ПрАТ «Промзв'язок».

Оцінка кредитоспроможності ПрАТ «Промзв'язок» згідно з Положенням НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р. показало, що підприємство має 1 клас за шкалою оцінки кредитоспроможності, що оцінюється як висока кредитоспроможність, що є найвищим показником кредитоспроможності підприємства.

Тобто кредитоспроможність ПрАТ «Промзв'язок» є високою і порівняно з результатами 2017 року значення інтегральних показників покращились, тобто запропоновані нами заходи є ефективними.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова А. С. Стан фінансово-кредитної підтримки малого та середнього бізнесу комерційними банками в Україні / А. С. Абрамова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. – 2013. – Вип. 24. – С. 143–147.
2. Адамова І. З. Аналіз фінансового стану підприємства: проблемні аспекти та шляхи їх розв'язання / І. З. Адамова, М. В. Романчук // Облік, аналіз, аудит. – 2011. – № 2. – С. 64–71.
3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання-Прес, 2012. – 287 с.
4. Актуальні питання організації кредитних відносин в діяльності банківських установ України: науковий збірник / наук. ред. В. Ю. Світлична, Г. Є. Фатеева. – 2011. - №100 С. 44-47
5. Андрієнко В. Поняття та склад фінансової звітності в умовах гармонізації бухгалтерського обліку / В. Андрієнко // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 153–157.
6. Антонов В. М. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології : навчальний посібник / В. М. Антонов, Г. К. Яловий. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 431 с.
7. Аптекарь С. С. Проблеми і перспективи сучасних методик бізнес-аналізу в оцінці кредитоспроможності позичальників / С. С. Аптекарь, К. А. Скомаровська // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 261–266.
8. Ареф'єва О. В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 106–111.
9. Артемчук Т. О. Аналіз впливу основних чинників на фінансовий стан підприємств – суб'єктів природної монополії / Т. О. Артемчук // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 1. – С. 143–150.

10. Бабець Є. К. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Є. К. Бабець, М. І. Горлов, С. О. Жуков. – К. : Професіонал, 2007. – 384 с.
11. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник / В. Д. Базилевича. – 9-те вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2014. – 710 с.
12. Бардаш С. Предмет і об'єкт контролю як галузі наукових знань і практичної діяльності / С. Бардаш // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 6. – С. 55–61.
13. Баюра Д. О. Організаційно-економічний механізм управління кредитоспроможністю підприємства в умовах ринкової невизначеності / Д. О. Баюра, І. В. Подшивалов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 2. – С. 14–23.
14. Березін О. В. Економіка підприємства : навч. посібник / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
15. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
16. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В. В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112–115.
17. Бухгалтерский учет для руководителя. Издание второе, переработаное и дополненное / [В. А. Быков, С. М. Бычкова, М. Л. Пятов и др.]. – М. : ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2001. – 320 с.
18. Бутинець Ф. Ф. Що дає господарю бухгалтерський облік? / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць / Серія: бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – Випуск 2 (5). – С. 4–17.
19. Войнаренко М.П. Моделювання процесу прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності / М.П. Войнаренко, В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 160(7–8). – С. 126–129.

20. Вдовенко Л. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників / Л. Вдовенко // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 10(2). – С. 27–29
21. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні/ [монографія].- Львів: Вид-во Львів, комерційної академії, 2015.-544с.
22. Виговський В. Г. Визначення кредитоспроможності в економічній літературі: оцінка підходів / В. Г. Виговський // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 206–213.
23. Виговський В.Г. Розвиток аналітичного забезпечення оцінки кредитоспроможності суб`єктів господарювання [Електронний ресурс] / В.Г. Виговський // Електронний архів Житомирського державного технологічного університету.- 2017. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/handle/23456789>
24. Виговська Н.Г. Формування механізму оцінки кредитоспроможності позичальника в умовах економічної нестабільності [Текст] / Н.Г. Виговська, Г. Сімеонова (Республіка Болгарія) // Вісник Житомирського державного технологічного університету. - 2016. - №2. - С. 117-129.
25. Гайдуцький П. І. Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці / П. І. Гайдуцький, В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – С. 9–19.
26. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника (зіставлення умов кредитування і здатності позичальника генерувати FSC- потоки) / В. В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 11. – С. 42–47.
27. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 54-56.
28. Головка А. Т. Система банківського менеджменту : навч. посібник / А.Т. Головка, В. І. Грушко, М. Д. Денисенко. – К. : ІНКОС, 2004. – 480 с.

29. Давидович І. Д. Удосконалення теоретичних підходів до визначення сутності «кредитоспроможність підприємства» / І. Д. Давидович, І. А. Ломачинська, А. О. Мумладзе // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 11. – С. 83–88 .

30. Дзюблюк О.В. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія / О.В. Дзюблюк, В.Я. Рудан. – Тернопіль : Вектор, 2016. – 290 с.

31. Дзюблюк О.В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці / О.В. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2015.- №3. – С. 30-45

32. Дутченко О. Проблеми використання методик оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням галузевих особливостей [Електронний ресурс] / О. Дутченко. – Режим доступу: <http://www.dspace.academy.sumy.ua/handle/123456789/1432>.

33. Економічний аналіз (практикум) : навч. посіб. / О. П. Антонюк, Т. М. Ступницька, Н. М. Купріна, І. Є. Подгорна. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 320 с.

34. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.

35. Єпіфанов А. О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А. О. Єпіфанов. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с

36. Жук В. М. Пріоритетність обліково- фінансової складової у залученні земель сільськогосподарського призначення до економічного обороту / В. М. Жук // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця: ВНАУ, 2012. – Випуск 1(56). – С. 37–47.

37. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33–42.

38. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості [Текст]: [монографія] / М. С. Заюкова, О. О. Мороз. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с.
39. Зінченко О. А. Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності категорії «кредитоспроможність» [Електронний ресурс] / О. А. Зінченко, С. В. Святенко, В. С. Марчукова. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2013\\_1\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_23)
40. Інструкція Національного банку України «Про порядок регулювання та діяльності банків в Україні», затв. постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 // Додаток до Вісника НБУ. – 2001. – № 9. – С. 3.
41. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах : монографія / [Т. Г. Камінська, Л. С. Шатковська, А. М. Шиш та ін.] ; за ред. к.е.н., доц. Т. Г. Камінської. – К. : ЦП «Компринт», 2013. – 329 с.
42. Кириченко О.А. Банківський менеджмент / Кириченко О.А., Гіленко І.В., Гоголь С., Сиротян С.В., Немой О.: [навч. посіб.] – К.: Знанняпрес, 2016.- 438с.
43. Корольова-Казанська О. В. Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства / О. В. Корольова-Казанська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. 1. – С. 239–245.
44. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретикометодологічні аспекти / В. М. Кочетков. – К. : Київський національний економічний університет, 2002. – 139 с.
45. Ковальчук Н. О., Паскар М. О. Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 11. С. 91–94.



46. Ковальчук А. В. Вітчизняний досвід оцінки кредитоспроможності позичальника [Електронний ресурс] / А.В. Ковальчук. Режим доступу : <http://khibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/4.-Vitchiznyaniy-dosvid.pdf>.

47. Ковальчук Н.О. Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, М. О. Паскар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 11. – С. 91-94.

48. Кредитоспроможність : [визначення] [Електронний ресурс] // Глосарій банківської термінології // Національний банк України. – Режим доступу: <http://goo.gl/xZZuoZ>.

49. Крутова А. С., Кащена Н. Б. Теоретико-методичні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємства/2017.№ 1. С. 213

50. Лазоренко, В. В. Інформаційні технології оцінки фінансової стійкості підприємства [Текст] / Віталій Валерійович Лазоренко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 156-161. – ISSN 1993-0259.

51. Мельник К. В. Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 433–438.

52. Малій О. Г. Використання багатофакторного дискримінантного аналізу в процесі оцінювання кредитоспроможності [Електронний ресурс]/ О. Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. - 2017. - Вип. 185. - С. 259-268. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg\\_2017\\_185\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2017_185_32)

53. Мельник К. В. Проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників [Текст] / К.В. Мельник // Економіка та суспільство. – 2016.- Вип.3. –С. 433-438.

54. Негрей М. В. Моделювання ефективності ризик-менеджменту комерційного банку / М. В. Негрей // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 155–163.

55. Новоселецький О. М. Еволюція підходів щодо оцінювання фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Новоселецький. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vb/2011\\_8/16.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vb/2011_8/16.pdf).

56. Обушак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обушак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 – С. 92–100.

57. Наукові записки, вип.22, 2017.-С. 5

58. Партин Г. О. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2009. – 379 с.

59. Петрук О.М. Банківська справа / [за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця] : [навч. посіб.]. - К.: Кондор, 2015.-464 с

60. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 460 с.

61. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

62. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

63. Полозова В. М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В. М. Полозова // Вісник національного Хмельницького університету. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 78–83.

64. Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого

передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара» № 1095/29225 від 05 серпня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://yurist-online.org/publ/nra\\_inshikh\\_organiv/nakaz\\_minfinu\\_616\\_vid\\_14\\_07\\_2016](https://yurist-online.org/publ/nra_inshikh_organiv/nakaz_minfinu_616_vid_14_07_2016)

65. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 // [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13)

66. Рудченко І. В. Кредитоспроможність позичальників як критерій формування кредитних відносин / І. В. Рудченко // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 162–166.

67. Сарапіна О. А. Напрями вдосконалення оцінки кредитоспроможності підприємства / О. А. Сарапіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – Вип. 4. – С. 203–208.

68. Синиця Л. В. Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 184 с.

69. Словник-посібник економічних термінів: рос.-укр.-англ. / О. М. Дрозд [та ін.] ; за ред. Т. Р. Кияка. – Київ : Academia, 1997. – 264 с.

70. Словарь-справочник финансового менеджмента. – Киев : Ника-Центр, 1998. – 480 с.

71. Смолева Т. М. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / Т. М. Смолева // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вып. 1. – С. 241–245.

72. Смоляк В. А. Проблеми удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку [Електронний ресурс] / В. А. Смоляк. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

73. Стецюк П. А. Управління кредитоспроможністю підприємства: теоретичні та практичні аспекти / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 110–116.

74. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / В. Н. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

75. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.

76. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1 – С. 26-30.

77. Терещенко О. О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці // Вісник НБУ. – 2012. - №9. – С.4 -8.

78. Чайковський Я. Напрямки вдосконалення методики аналізу кредитоспроможності боржника-юридичної особи[Текст]/ Я. Чайковський // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – №. 19 (1). – С. 176-188.

79. Чернелевський Л. М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підручник / Л. М. Чернелевський, Н. Г. Слободян, О. В. Михайленко. – К. : Хай-Тек Прес, 2009. – 640 с.

80. Чикулов Д.В. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. Випуск № 3. 2017. С. 89-91

81. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

82. Швайко М. Л. Особливості грошово-кредитної політики України в сучасних умовах [Електронний ресурс] / М. Л. Швайко // Соціальна економіка. 110 - 2016. – № 1. - С. 82-86. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/se\\_2016\\_1\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2016_1_12).

83. Шумейко О. Ю. Амортизаційна політика підприємства та її вплив на відтворення основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Шумейко, В. С. Бурченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4424>.

84. Brigham E. F. Financial Management: Theory and Practice / E. F. Brigham, L. C. Gapenski. – Chicago; New York; San Francisco ets: Dryden Press, 1988.

85. Parnes D. Corporate Governance and Corporate Creditworthiness [Електронний ресурс] / D. Parnes // Journal of Risk and Financial Management. – 2011. – Режим доступу: <http://www.mdpi.com/1911-8074/4>

## ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

## Показники ліквідності [99, с. 261]

№ з/п	Показник	Ум. Позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок
1	Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	Кл.п.	Поточні активи/ поточні пасиви	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року	Збільшення Крит.зн. K= 1
2	Коефіцієнт ліквідності швидкої	Кл.ш.	Поточні активи- запаси/поточні пасиви	Скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів	Збільшення, Норм.зн. K=0,7-0,8
3	Коефіцієнт ліквідності абсолютної	Кл.а.	Грошові кошти/поточні пасиви	Характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість	Збільшення, Норм.зн. K=0,2-0,35

## Оцінка показників ділової активності [101, с. 311]

№ з/п	Показник	Ум. позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок
1	2	3	4	5	6
1	Оборотність активів, ресурсовіддача,	Кт	Чиста виручка від реалізації (Далі – ЧВ)/ активи	Скільки чистої виручки отримано на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
2	Фондовіддача	Фo.ф	ЧВ/Основні виробничі фонди	Скільки виручки припадає на одиницю виробничих фондів	Збільшення
3	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Ко	ЧВ/обігові кошти	Кількість оборотів обігових коштів за період	Збільшення
4	Період одного обороту обігових коштів (днів)	Ч.	$360/Ко$	Середній період від витрачення коштів на виробництво до отримання їх за реаліз.продукцію	Зменшення
5	Коефіцієнт оборотності запасів	К о.з	Собівартість реалізації/середн і запаси	Кількість оборотів коштів, інвестованих в запаси	Збільшення
6	Період одного обороту запасів (днів)	Чз	$360/К о.з$	Період протягом якого запаси трансформуються в кошти	Зменшення, якщо не загрожує дефіцитом
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	К д.з	ЧВ/середня дебіторська заборгованість	У скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість	Збільшення
8	Період погашення дебіторської заборгованості, д н.	Чд.з	$360/ Кд.з$	Середній період інкасації дебіторської заборгованості	Зменшення
9	Коефіцієнт оборотності готової продукції	Кг.п.	ЧВ/Готова продукція	У скільки разів виручка перевищує запаси готової продукції	Збільшення
10	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	Ч к.з	Середня кредиторська заборгованість *360 /собівартість реалізації	Середній період сплати підприємством короткострокової кредиторської заборгованості	Зменшення

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6
11	Період операційного циклу (днів)	Чо.ц	Чз+Чд.з	Тривалість перетворення матеріальних ресурсів у грошові кошти	Зменшення
12	Період фінансового циклу (днів)	Ч ф.ц	Чо.ц-Чк.з	Період обороту коштів	Зменшення, від'ємне значення – під-во живе «в борг»
13	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Кв.к	ЧВ/власний капітал	Скільки виручки припадає на один. власного капіталу	Збільшення



## Показники фінансової стійкості [101, с. 321]

№ з/п	Показник	Ум. позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок
1	Власні обігові кошти (робочий капітал)	Рк	(Власний капітал+ Довгострокові зобов'язання – позаоборотні активи)/Короткострокові зобов'язання	Оборотні активи, що фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. На	Збільшення
2	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	К з.в.к.	Власні обігові кошти/оборотні активи	Абсолютна можливість перетворення активів у ліквідні кошти	Збільшення. Рекомен. Кз.в.к.>0.1 [13, с. 156] Кз.в.к.=0,2
3	Маневреність робочого капіталу	Мр.к.	Запаси/робочий капітал	Частка запасів у власних обігових коштах; обмежує свободу маневру власними коштами	Зменшення
4	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Кавт	Власний капітал/пасиви	Характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів	Збільшення Норм.зн. Кавт>0.5
5	Коефіцієнт фінансової залежності	Кф.з.	Пасиви/власний капітал	Скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу	Зменшення Норм.зн. Кф.з.=2
6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Км	Власні обігові кошти/власний капітал	Частка власних коштів у власному капіталі	Збільшення Км.>0,1
7	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Кп.к.	Позиковий капітал/пасиви	Скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел	Зменшення Норм. зн. Км>0,1
8	Коефіцієнт фінансової стабільності	К ф.с.	Власні кошти/позикові кошти	Забезпеченість заборгованості власними коштами. Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість	Кф.с.>1
9	Коефіцієнт фінансової стійкості	Кф.с.	Власний капітал+ довгострокові зобов'язання	Частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі	Має бути Кф.с.=0,85-0,9

## Показники рентабельності [101, с. 315]

№ з/п	Показник	Ум. позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок
1	Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	Rзв	Прибуток від звичайної діяльності/ активи	Скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
2	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Rа	Чистий прибуток/ Активи	Скільки припадає чистого прибутку на од. інвестованих в активи коштів	Збільшення
3	Рентабельність власного капіталу	Rвк	Чистий прибуток/ Вл. капітал	Скільки припадає чистого прибутку на од. власного капіталу	Збільшення
4	Рентабельність виробничих фондів	Rвф	Чистий прибуток/ виробничі фонди	Скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості виробничих фондів	Збільшення

## Показники обслуговування боргу

№ з/п	Показник	Ум. позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок
1	Коефіцієнт покриття відсотку	Кпв	Прибуток до податків і відсотків по кредитах / відсотки по кредитах	Характеризує ступінь захищеності кредиторів від невиконання зобов'язань за наданим кредитом і показує, скільки разів протягом звітного періоду компанія заробила кошти для виплати відсотків по позиках. Цей показник також дозволяє визначити допустимий рівень зниження прибутку, використаної для виплати відсотків. Рекомендовані значення: > 1	Зменшення
2	Коефіцієнт покриття відсоткових платежів	Кпвп	Чистий прибуток до оподаткування / Витрати по виплаті відсотків	Показує платіжні можливості підприємства, що оцінюються за умови не лише своєчасних розрахунків з дебіторами і сприятливої реалізації готової продукції, але й продажу у разі потреби інших елементів матеріальних оборотних засобів.	Зменшення

### Методика оцінки кредитоспроможності О. О. Терещенка

Для оцінки ліквідності та платоспроможності зіставляються відображені в балансі поточні активи підприємства та його поточні платіжні зобов'язання. Для цього використовується така сукупність показників:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (ліквідність першого ступеня):

$$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}} * 100 \quad (1.1)$$

Рекомендоване значення показника 20% (0,2) і більше.

Розрахунок цього показника в системі оцінки рівня кредитоспроможності позичальника відіграє важливу роль і надає важливу інформацію про спроможність підприємства погасити свої поточні зобов'язання у даний момент.

Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм платоспроможності та ліквідності підприємства й показує, яку частину короткострокової заборгованості воно може погасити в поточний момент або найближчий час. Теоретично достатнім вважається, якщо він вище 0,2–0,35. Це означає, що на 20–35% підприємство може в поточний момент погасити всі свої короткострокові борги і платоспроможність вважається нормальною.

Цей показник називають ще коефіцієнтом платоспроможності.

2. Проміжний коефіцієнт покриття (ліквідність другого ступеня):

$$\frac{\text{Грошові оборотні кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} * 100 \quad (1.2)$$

Цей показник допомагає оцінити можливість погашення підприємством короткострокових зобов'язань у випадку його критичного стану.

3. Показник покриття (ліквідність третього ступеня):

$$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} * 100 \quad (1.3)$$

Рекомендоване значення близько 150%.

Він вимірює загальну ліквідність і показує, в якій мірі поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів приходить на одну грошову одиницю поточних зобов'язань.

4. Коефіцієнт покриття необоротних активів довгостроковим капіталом:

$$\frac{\text{ВК} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Необоротні активи}} \quad (1.4)$$

Рекомендоване значення – більше 1.

5. Робочий капітал:

$$\text{Поточні активи} - \text{Поточні зобов'язання} \quad (1.5)$$

Рекомендоване значення більше 50%.

Для аналізу структури капіталу та майна підприємства пропонується використання такого блоку показників:

1. Коефіцієнт заборгованості:

$$\frac{\text{Позичковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.6)$$

Чим нижче рівень цього показника, тим вища кредитоспроможність підприємства.

2. Коефіцієнт незалежності (автономії):

$$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \quad (1.7)$$

Чим вище рівень цього показника, тим вища кредитоспроможність підприємства.

3. Чиста заборгованість (нетто):

$$\text{Позичковий капітал} - \text{Монетарні поточні активи} \quad (1.8)$$

4. Частка необоротних активів (%):

$$\frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Загальна сума активів}} * 100 \quad (1.9)$$

5. Частка основних засобів у структурі активів (%):

$$\frac{\text{Основні засоби}}{\text{Загальна сума активів}} * 100 \quad (1.10)$$

Відображає питому вагу основних засобів у загальному капіталі підприємства.

Для аналізу прибутковості та самофінансування використовуються такі найпоширеніші показники:

1. Рентабельність власного капіталу:

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} * 100 \quad (1.11)$$

2. Операційна рентабельність продажу:

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}} * 100 \quad (1.12)$$

3. Рентабельність основної діяльності:

$$\frac{\text{Прибуток від опер. діяльності}}{\text{Собівартість}} * 100 \quad (1.13)$$

4. Рентабельність інвестицій:

$$\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Процентиза кредит}}{\text{Інвестований капітал}} * 100 \quad (1.14)$$

5. Рентабельність активів:

$$\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Проценти за кредит}}{\text{Сума активів}} * 100 \quad (1.15)$$

6. Чистий грошовий потік на одиницю власного капіталу:

$$\frac{\text{Cash - Flow (операційний)}}{\text{Власний капітал}} * 100 \quad (1.16)$$

7. Показник самофінансування інвестицій (%):

$$\frac{\text{Cash - Flow (операційний)}}{\text{Приріст необоротних активів}} * 100 \quad (1.17)$$

8. Чиста Cash-flow-маржа (%):

$$\frac{\text{Cash - Flow (операційний)}}{\text{Чиста виручка}} * 100 \quad (1.18)$$

9. Чистий грошовий потік на одиницю активів:

$$\frac{\text{Cash - Flow (операційний)}}{\text{Сума активів}} \quad (1.19)$$

Існує залежність між здатністю підприємства виконувати свої зобов'язання та рівнем його прибутковості та самофінансування. Тому в

процесі аналізу кредитоспроможності підприємства отримані показники прибутковості оцінюються в динаміці, порівнюються із середньо галузевими значеннями та за окремими видами економічної діяльності.

На основі цього робляться висновки про їх достатність.

Показники оборотності характеризує ефективність управління грошовими потоками підприємства (оборотними активами, кредиторською, дебіторською заборгованістю тощо) та розраховуються за цим алгоритмом.

1. Оборотність інвестованого капіталу:

$$\frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Сума інвестицій}} \quad (1.20)$$

2. Тривалість погашення заборгованості за рахунок операційної діяльності (періодів):

$$\frac{\text{Позичковий капітал}}{\text{Cash - Flow (операційний)}} \quad (1.21)$$

3. Термін обігу обігових коштів за певний період (днів):

$$\frac{\text{Середні залишки обігових коштів}}{\text{Чиста виручка}} * \text{Тривалість періоду} \quad (1.22)$$

4. Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів у періоді):

$$\frac{\text{Чиста виручка}}{\text{Середні залишки обігових коштів}} \quad (1.23)$$

5. Термін обертання дебіторської заборгованості (днів):

$$\frac{\text{Середні залишки ДЗ}}{\text{Чиста виручка}} * \text{Тривалість періоду} \quad (1.24)$$

6. Термін обігу кредиторської заборгованості (днів):

$$\frac{\text{Середні залишки КЗ}}{\text{Чиста виручка}} * \text{Тривалість періоду} \quad (1.25)$$

7. Термін обігу запасів (днів):

$$\frac{\text{Середні залишки запасів}}{\text{Чиста виручка}} * \text{Тривалість періоду} \quad (1.26)$$

Орієнтовні значення показників оборотності – середньо галузеві значення.

### Методика оцінки кредитоспроможності А. М. Поддєрьогіна

Для детальної оцінки кредитоспроможності необхідно проводити аналіз за такими показниками:

1. Величина власних оборотних коштів (капітал, що функціонує):

$$[Власний капітал] + [Довгострокові зобов'язання] - [Основні засоби та вкладення, або поточні активи] - [Поточні зобов'язання] \quad (1.27)$$

2. Маневреність власних оборотних коштів:

$$\frac{\text{Грошові засоби}}{\text{Капітал, що функціонує}} \quad (1.28)$$

Чим вище цей коефіцієнт, тим краще. Він характеризує ступінь мобілізації власного капіталу, показує, яка частина власного капіталу знаходиться в обігу, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими засобами.

Чим вище показник, тим кращий фінансовий стан підприємства, тим забезпечується більш достатня гнучкість у використанні власних коштів господарюючого суб'єкта. Оптимальне значення дорівнює 0,5.

3. Коефіцієнт покриття поточний:

$$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.29)$$

4. Частка оборотних коштів у активах:

$$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Усього коштів}} \quad (1.30)$$

Використовується для оцінки власних оборотних коштів. Зростання цього показника є позитивною тенденцією.

5. Частка виробничих запасів у поточних активах:

$$\frac{\text{Запаси витрати}}{\text{Поточні активи}} \quad (1.31)$$

6. Частка власних оборотних коштів у покритті запасів:

$$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси і витрат}} \quad (1.32)$$



## 7. Коефіцієнт покриття запасів:

Стабільні джерела покриття

Запаси і витрати

(1.33)

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «Промзв'язок» станом на  
31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>	<b>1000</b>	<b>12</b>	<b>9</b>
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	157	157
накопичена амортизація	1002	145	148
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	6623	5198
первісна вартість	1011	20783	20894
знос	1012	14160	15696
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	4105	4105
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	10740	9312
<b>II. Оборотні активи</b>	<b>1100</b>	<b>2035</b>	<b>2417</b>
Запаси			
Виробничі запаси	1101	60	972
Готова продукція	1103	1975	1445
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	765	3343
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	--	--
з бюджетом	1135	--	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2838	1624
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	41584	44419
Рахунки в банках	1167	41584	44419
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	527	--
Усього за розділом II	1195	47749	51803
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
Баланс	1300	58489	61115

1	2	3	4
I. Власний капітал	1400	268	268
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	5669	5669
Резервний капітал	1415	--	--
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	43582	47210
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	49519	53147
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	--	--
Відстрочені податкові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5900	6900
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	5900	6900
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	--	--
Короткострокові кредити банків			
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	1009	361
розрахунками з бюджетом	1620	467	539
у тому числі з податку на прибуток	1621	294	539
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	2	4
Поточні забезпечення	1660	164	164
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	1428	--
Усього за розділом III	1695	3070	1068
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	58489	61115

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ «Промзв'язок» за 2017 рік

### 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	42432	47948
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(31160)	(36042)
Валовий:	2090	11272	11906
прибуток			
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	7169	9409
Адміністративні витрати	2130	(9066)	(8678)
Витрати на збут	2150	(127)	(403)
Інші операційні витрати	2180	(5769)	(8645)
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	3479	3589
прибуток			
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	946	1063
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(--)	(--)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(--)	(717)
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	4425	3935
прибуток			
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-797	-710
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:	2350	3628	3225
прибуток			
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	3628	3225

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «Промзв'язок» станом на  
31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000	15	12
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	156	157
накопичена амортизація	1002	141	145
Незавершені капітальні інвестиції	1005	--	--
Основні засоби	1010	6651	6623
первісна вартість	1011	19842	20783
знос	1012	13191	14160
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	4105	4105
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	508	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	3	--
Усього за розділом I	1095	11282	10740
II. Оборотні активи	1100	1310	2035
Запаси			
Виробничі запаси	1101	41	60
Готова продукція	1103	1269	1975
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2429	765
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	732	--
з бюджетом	1135	9	--
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	--
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2095	2838
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	36919	41584
Рахунки в банках	1167	36919	41584
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	183	527
Усього за розділом II	1195	43677	47749
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	54959	58489

1	2	3	4
I. Власний капітал	1400	268	268
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	5669	5669
Резервний капітал	1415	--	--
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	40357	43582
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	46294	49519
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500	--	--
Відстрочені податкові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5900	5900
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	5900	5900
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	500	--
Короткострокові кредити банків			
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	270	1009
розрахунками з бюджетом	1620	658	467
у тому числі з податку на прибуток	1621	589	294
розрахунками зі страхування	1625	--	--
розрахунками з оплати праці	1630	13	2
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	365	--
Поточні забезпечення	1660	164	164
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	795	1428
Усього за розділом III	1695	2765	3070
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	54959	58489

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ «Промзв'язок» за 2016 рік

### 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	47948	46064
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(36042)	(33427)
Валовий: прибуток	2090	11906	12637
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	9409	31621
Адміністративні витрати	2130	(8678)	(14037)
Витрати на збут	2150	(403)	(781)
Інші операційні витрати	2180	(8645)	(17394)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3589	12046
збиток	2195	(--)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	1063	1920
Інші доходи	2240	--	--
Фінансові витрати	2250	(--)	(--)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(717)	(2)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3935	13964
збиток	2295	(--)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-710	-2536
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3225	11428
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	3225	11428

Додаток 1 до Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій

Таблиця 1 **Моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану бенефіціара (великі та середні підприємства)**

№ з/п	Групи видів економічної діяльності	Модель
1	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво А, В (01-05) <sup>1</sup>	$Z=1,3 \cdot K_3+0,03 \cdot K_4+0,001 \cdot K_5+0,61 \cdot K_6+0,75 \cdot K_7+2,5 \cdot K_8+0,04 \cdot K_9-0,2$
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів D (15-16)	$Z=0,035 \cdot K_1+0,04 \cdot K_2+2,7 \cdot K_3+0,1 \cdot K_6+1,1 \cdot K_7+1,2 \cdot K_8+0,05 \cdot K_9-0,8$
3	Переробна промисловість 1 D (17-22, 36)	$Z=0,95 \cdot K_3+0,03 \cdot K_4+1,1 \cdot K_6+1,4 \cdot K_7+3,1 \cdot K_8+0,04 \cdot K_9+0,03 \cdot K_{10}-0,45$
4	Переробна промисловість 2 та добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води С, D (23-35, 37), E (40-41)	$Z=0,025 \cdot K_1+1,9 \cdot K_3+0,45 \cdot K_6+1,5 \cdot K_8+0,03 \cdot K_9-0,5$
5	Будівництво F (45)	$Z=0,02 \cdot K_1+1,7 \cdot K_3+0,01 \cdot K_4+0,3 \cdot K_6+0,4 \cdot K_7+2,9 \cdot K_8-0,1$
6	Оптова та роздрібна торгівля, діяльність готелів та ресторанів G (50-51) G - H (52-55)	$Z=1,03 \cdot K_3+0,001 \cdot K_4+0,16 \cdot K_6+0,6 \cdot K_7+2,9 \cdot K_8+0,08 \cdot K_9-0,14$
7	Транспорт та зв'язок I (60-64)	$Z=0,07 \cdot K_2+1,27 \cdot K_3+0,32 \cdot K_6+1,98 \cdot K_8+0,04 \cdot K_9+0,04 \cdot K_{10}-0,15$
8	Фінансові послуги J (65-67)	$Z=0,025 \cdot K_1+2,7 \cdot K_3+0,005 \cdot K_4+0,13 \cdot K_7+2,4 \cdot K_8-0,93$
9	Інші послуги та операції (крім фінансових) K - Q (70-99)	$Z=0,03 \cdot K_1+0,9 \cdot K_3+0,01 \cdot K_4+0,002 \cdot K_5+0,15 \cdot K_6+0,5 \cdot K_7+2,9 \cdot K_8-0,05$

<sup>1</sup> У дужках наведено коди видів економічної діяльності згідно з Класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2005, затвердженою наказом Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики України від 26 грудня 2005 року № 375.



**РОЗРАХУНОК**  
**фінансових коефіцієнтів, що використовуються для визначення**  
**інтегрального показника фінансового стану бенефіціара (великі та**  
**середні підприємства)**

Фінансовий коефіцієнт	Формула розрахунку	Алгоритм розрахунку з використанням форм звітності
1	2	3
1. $K_1$ – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ф.1 р.1195 гр.4}}{\text{ф.1 р.1695 гр.4}}$
2. $K_2$ – проміжний коефіцієнт покриття	$\frac{\text{Монетарні оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ф.1 р.1125+1130+1135+1155+1160+1165 гр.4}}{\text{ф.1 р.1695 гр.4}}$
3. $K_3$ – коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{ф.1 р.1495 гр.4}}{\text{ф.1 р.1900 гр.4}}$
4. $K_4$ – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Необоротні активи}}$	$\frac{\text{ф.1 р.1495 гр.4}}{\text{ф.1 р.1095 гр.4}}$
5. $K_5$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток/збиток}}{\text{Інвестований власний капітал}}$	$\frac{\text{ф.2 р.2350-р.2355 гр.3}}{\text{ф.1 [(р.1400+1410 гр.3)+(р.1400+1410 гр.4)]:2}}$
6. $K_6$ – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	$\frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$	$\frac{\text{ф.2 р.2190-2195 гр.3}}{\text{ф.2 р.2000 гр.3}}$
7. $K_7$ – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності за ЕВІТДА	$\frac{\text{ЕВІТДА}}{\text{Чистий дохід від реалізації + інші операційні доходи}}$	$\frac{\text{ф.2 р.2190-2195+2515 гр.3}}{\text{ф.2 р.2000+2120 гр.3}}$

8. $K_8$ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	Чистий фінансовий результат <hr/> Валюта балансу	$\frac{\text{ф.2 р.2350 -2355 гр.3}}{\text{ф.1 р.1300 (гр.3+гр.4):2}}$
9. $K_9$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації <hr/> Операційні оборотні активи	$\frac{\text{ф.2 р.2000 гр.3}}{\text{ф.1 [р.1195 – 1160 – 1165 (гр.3+гр.4)] :2}}$
10. $K_{10}$ – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами перед оподаткуванням, фінансовими витратами та нарахуванням амортизації	Фінансові результати перед оподаткуванням, фінансовими витратами та нарахуванням амортизації <hr/> Довгострокові та поточні зобов'язання	$\frac{\text{ф.2 р.2290-2295+2250+2515 гр.3}}{\text{ф.1 р.1595+1695 гр.4}}$

**ІНТЕРПРЕТАЦІЯ**  
**значень інтегрального показника фінансового стану бенефіціара (великі та середні підприємства)**

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи за рівнем фінансового стану позичальника				
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5
1	2	3	4	5	6	7
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство: секція А (розділи 01–03)	більше ніж + 0,81	від + 0,80 до + 0,35	від + 0,34 до – 0,25	від – 0,26 до – 3,2	менше ніж – 3,2
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів: секція С (розділи 10–12)	більше ніж + 0,71	від + 0,7 до 0	від – 0,01 до – 0,70	від – 0,71 до – 3,4	менше ніж – 3,5
3	Переробна промисловість: секція С (розділи 13–18, 31, 32)	більше ніж + 0,81	від + 0,8 до + 0,17	від + 0,16 до – 0,5	від – 0,51 до – 3,6	менше ніж – 3,7
4	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів: секція В (розділи 05–09); переробна промисловість: секція С (розділи 19–30, 33); постачання електроенергії, газу: секція D (розділ 35); водопостачання, каналізація: секція Е (розділи 36–39)	більше ніж + 0,8	від + 0,79 до + 0,04	від + 0,03 до – 0,75	від – 0,76 до – 4,6	менше ніж – 4,7
5	Будівництво: секція F (розділи 41–43)	більше ніж + 0,07	від + 0,06 до – 0,4	від – 0,41 до – 0,9	від – 0,91 до – 3,7	менше ніж – 3,8
6	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів: секція G (розділи 45–47); тимчасове розміщування й організація харчування: секція I (розділи 55, 56)	більше ніж + 0,91	від + 0,9 до + 0,16	від + 0,15 до – 0,6	від – 0,61 до – 4,6	менше ніж – 4,7
7	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність: секція H (розділи 49–53); електрозв'язок: секція J (розділ 61)	більше ніж + 1,01	від + 1,0 до + 0,35	від + 0,34 до – 0,37	від – 0,38 до – 3,4	менше ніж – 3,5
8	Фінансова та страхова діяльність (крім банків): секція K (розділи 64–66)	більше ніж + 1,2	від + 1,19 до + 0,52	від + 0,51 до – 0,25	від – 0,26 до – 4,1	менше ніж – 4,2
9	Інформація та телекомунікації: секція L (розділи 58–60, 62, 63); інші операції та послуги: секції L–U (розділи 68–99)	більше ніж + 0,7	від + 0,69 до + 0,09	від + 0,08 до – 0,55	від – 0,56 до – 3,2	менше ніж – 3,3