

САНАЦІЙНИЙ АУДИТ ПІДПРИЄМСТВ

Відштовхуючись від останніх досліджень та обставин сьогодення, спростовано необхідність ретельного аналізу фінансово-господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання. Розглянуто методики оцінки фінансових і економічних характеристик підприємства, які можна застосовувати при проведенні його санаційного аудиту, виявлені певні недоліки та надані рекомендації щодо покращення ситуації.

Taking into account the recent research and current trends, the necessity for careful analysis of financially economic activity of every enterprise is refuted. The methods of estimation of financial and economic measures of enterprises, which can be applied during conducting of its readjustment audit, are considered. Certain failings were discovered and recommendations concerning the improvement of situation are given.

Очевидно, що підприємство, щодо якого приймається рішення про санацію чи ліквідацію, швидше за все знаходиться у кризовому фінансовому стані. Але останнім часом спостерігається помітне зростання фіктивних банкрутств. Тому аналіз фінансової стійкості має стати необхідним етапом при проведенні санаційного аудиту з двох причин:

- по-перше для того, щоб оцінити наскільки глибокі кризові явища у фінансовій системі підприємства;
- по-друге, щоб з'ясувати, чи дійсно має місце тут факт кризового стану, тобто чи не використовується поняття “банкрутство” лише для дешевого привласнення “ласого” суб'єкта господарювання певними зацікавленими особами.

Такі українські і російські вчені як О.М. Бандурка, О.М. Вакульчик, В.В. Ковальов, М.Я. Коробов і К.Я. Петрова достатню увагу приділяють питанню проведення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Серед останніх розробок заслуговують на увагу праці О.О. Терещенка [1], який пропонує проводити комплексний аналіз діяльності підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі, для визначення його санаційної спроможності.

Отже, **цілі статті** – це розглянути наявні методики аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, виявити їх позитивні і негативні сторони та зробити висновки щодо покращення ситуації.

Що стосується поглибленого аналізу, то його головними завданнями є:

- дослідження положення підприємства на ринку факторів виробництва і збуту готової продукції;
- аналіз фінансового стану підприємства;
- аналіз виробничо-господарської діяльності.

В процесі аналізу виробничо-господарської діяльності визначаються позитивні і негативні моменти роботи суб'єкта господарювання і формуються рекомендації щодо активізації сильних і ліквідації слабких сторін.

Комплексний аналіз передбачає послідовність наступних етапів:

- вивчення загальної виробничої структури підприємства;
- оцінка рівня існуючої технології виробництва;
- проводиться аналіз витрат на виробництво;
- аналізуються рух основних фондів і амортизаційних відрахувань;
- проводиться оцінка показників праці.

Більшість напрямків аналізу фінансової сфери підприємства проводиться за допомогою фінансових коефіцієнтів, кількість яких вибирається аналітиком.

При проведенні аналізу ситуації підприємства на ринках факторів виробництва і збуту готової продукції особлива увага приділяється:

- визначенню попиту на продукцію і його прогнозування;
- вивчення конкурентоспроможності товарів і конкурентних переваг;
- забезпечення відповідності рівня якості товарів вимогам ринку;
- розробка концепції життєвого циклу товарів (на стадіях впровадження, зростання, зрілості і спадання);
- управління товарним асортиментом (розробку нових видів, модифікація наявних, зняття з виробництва застарілих моделей);
- розрахунок прогнозних об'ємів виробництва і визначення номенклатури продукції;
- розширення інноваційної діяльності, спрямованої на розробку нових товарів з врахуванням ринкових вимог і стратегії підприємства.

Комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності дозволяє розглянути всі сторони діяльності підприємства, але не дає змогу оцінити якісні параметри. Вирішити цю задачу можна за допомогою використання методики багаторівневої послідовної деталізації показників фінансового стану підприємства, запропоновану А.В. Пахомовим [2]. Схема реалізації даної методики складається з наступних етапів.

1. Постановка завдання. Для дослідження фінансово-господарської сфери діяльності підприємства необхідно обрати вихідну схему показників.

2. Організація збирання вихідної інформації. Інформація збирається за двома напрямками: інформація про роботу підприємства для розрахунку необхідних показників та інформація про зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства.

3. Розрахунок необхідних показників для аналізу фінансового стану підприємства.

4. Графічна побудова показників в динаміці.

5. Аналіз екстремальних точок (піків і спадів), для чого досліджуваний показник деталізується, тобто розглядаються показники більш низького рівня, що безпосередньо впливають на даний показник, і задається складною функцією взаємопов'язаних показників та/або їх комбінацій.

6. Виявлення необхідності подальшої деталізації показника.

Якщо деталізація показника завершена, на основі отриманих даних даються рекомендації по роботі підприємства.

Аналізуючи методику за А.В. Пахомовим, потрібно сказати, що глибина деталізації залежить від мети, завдань і змісту аналізу. Проте недостатній ступінь розкладання підсумкових показників не забезпечує конкретності аналізу. В той же час, якщо така деталізація проводиться занадто глибоко, то в цьому разі збільшується обсяг аналітичної роботи, порушується наочність аналізу і з'являється небезпечність розпилення управлінських рішень.

Альтернативами громіздких методів фінансового аналізу є використання матричного підходу до оцінки фінансового стану підприємства і загрози банкрутства, розробленого фахівцями французької школи фінансового менеджменту Ж. Фаншона та І. Романа, поширеного у працях Е.О. Стоянова та О.С. Стоянової [3], та запропонованого для використання на підприємствах легкої промисловості Н.П. Фокіною [4].

Сутність цієї методики полягає у визначенні трьох показників-результатів:

– господарської діяльності;

– фінансової діяльності;

– господарсько-фінансової діяльності як сума двох попередніх показників. Розмір цього показника дає можливість оцінити обсяг вільних коштів підприємства після фінансування усіх його витрат та виробничого розвитку.

Оцінити глибину фінансової кризи і фінансову стійкість підприємства також можна за допомогою методу визначення фінансової стійкості підприємства [5], який базується на таких співвідношеннях:

За умови виконання нерівності:

$$ТМЦ \leq (ВК + Д) - ОК,$$

де *ТМЦ* – товаро-матеріальні цінності; *ВК* – власний капітал; *Д* – довгострокові зобов'язання; *ОК* – основний капітал.

Буде виконуватись умова платоспроможності підприємства, тобто кошти, короткострокові фінансові вкладення і засоби в розрахунках покриють короткострокові фінансові зобов'язання, тобто:

$$ДЗ + ГЗ \geq КЗ,$$

де *ДЗ* – дебіторська заборгованість; *ГЗ* – грошові зобов'язання; *КЗ* – кредиторська заборгованість.

Сутністю фінансової стійкості підприємства є забезпечення запасів і витрат джерелами їх формування. У той же час ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами є причиною того або іншого ступеня платоспроможності (або неплатоспроможності), що виступає як наслідок забезпеченості [6, с. 140].

Аналіз фінансової стійкості дає можливість визначити такі типи фінансової стійкості [6, с. 142]:

– абсолютна фінансова стійкість, яка означає, що власний оборотний капітал підприємства в сумі з короткостроковими кредитами перевищує суму позикових коштів підприємства:

$$ПК < ВОК + КК,$$

де *ПК* – позикові кошти; *ВОК* – власний оборотний капітал; *КК* – короткострокові кредити;

– нормальна фінансова стійкість, що гарантує платоспроможність підприємства:

$$ПК = ВОК + КК;$$

– хитке фінансове становище, що поєднане з порушенням платоспроможності і при якому зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних засобів:

$$ПК = ВОК + КК + ДП,$$

де *ДП* – джерела, що послаблюють фінансову напруженість;

– кризове фінансове становище, при якому підприємство знаходиться на межі банкрутства, оскільки фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають кредиторської заборгованості і прострочених позичок:

$$ПК > ВОК + КК.$$

Отже, аналізуючи даний метод, потрібно зауважити, що управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління. Безперечно, це управління органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу та іншими аспектами його діяльності. Проблема фінансової стійкості підприємства останнім часом стоїть у центрі уваги сучасних наукових досліджень. Аналіз напрацювань у цій сфері дозволяє зробити висновок, що дослідження зосереджуються лише на окремих напрямках без їхнього синтезованого подання. Окремі теоретичні та методичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства, що розглядаються в наукових працях провідних науковців України: І.О. Бланка, А.Е. Воронкової, І.В. Дем'яненко, В.М. Кочеткова, Л.О. Лігоненко та інших, зарубіжних фахівців: М.С. Абрютіної, В.Г. Артеменка, І.Т. Балабанова, Ван Хорна, В.В. Ковальова, В.М. Родіонової та інших, не містять достатнього інструментарію управління фінансовою стійкістю досліджуваного підприємства та питання формування цілісного процесу управління нею в сучасних умовах поки що залишається відкритим, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямку.

Необхідною передумовою для формування стратегії розвитку підприємства є оцінка його внутрішніх можливостей. Однак оцінка окремих видів ресурсів (матеріальних, кадрових, фінансових тощо), що часто застосовується на практиці, не дозволяє повністю розкрити сильні і слабкі сторони підприємства. Деякі вчені пропонують використовувати оцінку потенціалу підприємства як основу його стратегічного розвитку. В рамках проблеми санації оцінка виробничо-економічного потенціалу підприємства має стати необхідною передумовою формування концепції санації, а також може бути використана при визначенні санаційної спроможності підприємства.

Відносно поняття “економічний потенціал”, “виробничо-економічний потенціал” на протязі багатьох десятиріч ведуться суперечливі дискусії.

Так, за В.І. Плаксіним [7, с. 4] економічний потенціал – це здатність господарюючої системи оволодівати, перетворювати і реалізовувати народне багатство для найбільш повного задоволення суспільних потреб.

Ісмагілова Л. та Гілева Т. [8, с. 64] розглядають потенціал підприємства як систему, елементами якої є: виробничий потенціал P_1 , кадровий потенціал P_2 , фінансовий потенціал P_3 , інноваційний потенціал P_4 , і інтелектуальний потенціал P_5 . Такий підхід, по-перше, дозволяє здійснити оцінку як фінансових, так і не фінансових показників, і, по-друге, передбачає в якості одного з основних принципів формування системи оціночних показників необхідність оцінки при вирішенні завдань стратегічного розвитку взаємодії різноманітних елементів потенціалу підприємства один з одним (P_{ij} , де $i = 1 \dots 5, j = 1 \dots 5$ – індекси відповідних елементів).

Виробничий потенціал (P_1) в літературі визначається по-різному. Ісмагілова пропонує під виробничим потенціалом розуміти сукупність основних фондів підприємства, необхідних для реалізації виробничого процесу матеріальних ресурсів і технологій, що використовуються. Для оцінки P_1 основним показником найчастіше виступає виробнича потужність. Іншою важливою характеристикою виробничого потенціалу є гнучкість, під якою розуміється можливість переорієнтації підприємства і його окремих підрозділів на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів тощо з мінімальними втратами і витратами, без корінної зміни матеріально-технічної бази.

Кадровий потенціал (P_2) являє собою кваліфікаційно і чисельно узгоджену для досягнення цілей підприємства сукупність робітників, а також здатність кадрів за певних організаційно-технічних умов виконувати поставлені завдання. Традиційно для оцінки кадрового потенціалу підприємства використовують показники чисельності працівників, продуктивності праці, проводиться аналіз його структури (професійно-кваліфікаційний, віковий тощо).

Інноваційний потенціал (P_4) характеризує здатність підприємства успішно сприймати, розробляти і впроваджувати нововведення. Оцінка інноваційного потенціалу здійснюється головним чином тоді, коли розглядається потенціал розвитку. Для цього використовується два головних критерії: ефективність вкладень у нововведення і ефективність інноваційних програм.

Інтелектуальний потенціал підприємства (P_5) може бути визначений як набір знань, що забезпечує конкурентні переваги підприємства. Інтелектуальний потенціал включає в себе все, що має значимість для підприємства і міститься в працюючих, чи виникає з виробничих процесів, систем чи організаційної культури: знання і навички окремих людей, норми і системи цінностей, характеристики систем управління, бази даних і програмне забезпечення, виробничий досвід, ліцензії, бренди, взаємовідносини із споживачем тощо.

Фінансовий потенціал (P_3) – це сукупність капіталів, що надходять з різних джерел (інвесторів, кредиторів, доходи від основної діяльності тощо [8, с. 65]). Проте таке трактування фінансового потенціалу є звуженим, оскільки в ньому не відображаються ні система управління фінансами підприємства, ні фінансові можливості, які має підприємство. Тому для визначення фінансового потенціалу варто скористатися терміном, який пропонує О.В. Белова: фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому фінансові спроможності – це всі фінансові ресурси підприємства, а фінансові можливості – це по-перше, механізм, який забезпечує використання даних засобів для досягнення певної мети, по-друге, ті напрямки, які відкриті для підприємства [9, с. 98].

Для визначення фінансового потенціалу пропонується використовувати наступну формулу:

$$ФП = ФР \cdot K_{можл},$$

де ΦP – фінансові ресурси на підприємстві у грошовому вимірі, які можна оцінити за формулою:

$$\Phi P = \Gamma + \Phi I + B_{\text{фпер}} + B_{\text{фз}},$$

де Γ – сума грошових коштів на підприємстві; ΦI – фінансові інвестиції (коротко- та довгострокові); $B_{\text{фпер}}$ – вартість фінансового персоналу, перерахована у грошовий еквівалент; $B_{\text{фз}}$ – вартість фінансового забезпечення, перерахована у грошовий еквівалент; $K_{\text{можл}}$ – коефіцієнт, що враховує фінансові можливості підприємства і розраховується за формулою:

$$K_{\text{можл}} = K_{\text{фс}} \cdot K_{\text{ім}} \cdot K_{\text{зал}} + 1,$$

де $K_{\text{фс}}$ – інтегральний коефіцієнт фінансового стану підприємства; $K_{\text{ім}}$ – коефіцієнт імовірності отримання залучених коштів; $K_{\text{зал}}$ – коефіцієнт залучення коштів у підприємство.

Отже, потрібно ще раз наголосити, що оцінка фінансово-господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання не може зводитися до аналізу його бухгалтерської звітності, яким би глибоким не був такий аналіз. Бухгалтерська звітність завжди відбиває лише сформоване на визначені моменти стан майна і джерел фінансування підприємства, а також його фінансові результати за ряд періодів, що передують аналізу. На жаль, аналіз звітності не свідчить про те, які будуть цей стан і фінансові результати в майбутньому. Сам по собі аналіз минулих успіхів і невдач ніякої цінності не має і важливий, оскільки дозволяє приймати рішення відносно майбутнього.

Робити висновки про перспективи підприємства на основі аналізу лише бухгалтерської документації важко. Такий аналіз повинен бути комплексним і включати оцінку зовнішніх і внутрішніх факторів, вплив яких і на саме підприємство, і на його ринкове оточення не можна недооцінювати.

Розглянуті методики оцінки фінансових і економічних характеристик підприємства можна застосовувати при проведенні санаційного аудиту. Вибір окремої методики, чи поєднання декількох способів аналізу фінансово-економічного становища підприємства залежить від конкретних задач аудиту, від інтересів учасників процесу банкрутства, а також від наявності необхідної інформації на підприємстві та необхідного програмного забезпечення. Завданням аналізу є розробка методики визначення санаційної спроможності підприємства, яка базується на розглянутих вище способах аналізу фінансово-господарської діяльності, і дозволяє швидко одержати відповіді на питання, які є ключовими при прийнятті рішення про подальший розвиток процесу банкрутства підприємства.

Банкрутство в ринковій економіці є саме тим механізмом, за допомогою якого відбувається відбирання міцніших, потужніших і успішніших підприємств, але вітчизняне законодавство про банкрутство не містить належного захисту від фіктивного встановлення неплатоспроможності і подальшої ліквідації підприємства, то ж загроза впровадження цієї процедури стає реальною для кожного суб'єкта господарювання. Тому для успішного подолання кризових явищ необхідно ефективно використовувати наявні на цей час інструменти відновлення підприємства-боржника, якщо це має сенс, або провести ліквідацію з найменшими втратами для власника і трудового колективу.

Література

1. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств. Підручник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
2. Пахомов А.В. Некоторые методы оценки финансово-экономического состояния предприятия // Экономика и математические методы. – 2002. – № 1. – С. 57–65.
3. Финансовый менеджмент. Теория и практика. Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2007. – 656 с.
4. Фокіна Н.П. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 76–78.
5. Керанчук Т. Финансовая стабильность предприятия и методические аспекты ее оценки // Экономика Украины, 2000. – № 1. – С. 82–85.
6. Мороз О.О., Шварц І.В. Фактор фінансової стійкості як основа стабільного фінансового стану підприємства // Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкової трансформації: Зб. матеріалів першої Всеукр. наук.-практ. конф. 26–27 лют. 2003 р. – Вінниця: “Універсам” – “Лано–Лтд”, 2003. – С. 265.
7. Проблемы оценки экономического потенциала хозяйственных систем // Экономика и управление / В.И. Плаксин, О.В. Горбачева, Т.В. Кульшова. – 2003. – № 2. – С. 3–6.
8. Исмагилова Л., Гилева Т. Оценка потенциала предприятия – основа стратегического развития // Экономика и управление. – 2003. – № 6. – С. 62–67.
9. Белова О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5. – С. 98–104.