

Шифріна Н. І.

к.е.н., доцент,

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Використання фінансових показників на мікро- та макрорівні згідно з МСФЗ

Анотація. Досліджено використання фінансових показників на мікро- та макрорівні згідно з МСФЗ за основними напрямками аналізу: майновий стан, ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, рентабельність, ділова та ринкова активність. Виявлено переваги й недоліки даного методу дослідження. Запропоновано удосконалення існуючих методичних підходів до визначення фінансових показників на мікро- та макрорівні.

Фінансові показники є основою статистичної інформації щодо економічної діяльності суб'єктів господарювання. Використання даних показників на мікрорівні дозволяє ідентифікувати поточне фінансове положення суб'єкта господарювання (підприємства), виявити зміни фінансового стану у просторово-часовому аспекті, з'ясувати фактори, що стали причиною даних змін, спрогнозувати економічний розвиток, а також провести аналіз інвестиційної привабливості. На макрорівні фінансові показники є індикатором працездатності економічної системи держави й базисом фіскальної, монетарної та амортизаційної політики.

Основним ядром деталізованої оцінки фінансового стану виступає аналіз фінансових коефіцієнтів (показників) за основними напрямками дослідження: майновий стан, ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, прибутковість та рентабельність, ділова та ринкова активність й ін. Цей метод дозволяє отримати більш детальну характеристику фінансового стану досліджуваного об'єкта і виявити зміни показників в просторово-часовому аспекті шляхом зіставлення із нормативними або базисними величинами.

Складність даного виду аналізу пояснюється наявністю великого числа показників, деякі з яких можуть дублювати один одного, знаходиться у зворотному зв'язку або не мати істотного значення. Кожен з показників несе лише деяку частку фінансової інформації. Для досягнення результативності оцінки доцільно ретельно відбирати коефіцієнти, які будуть використані в процесі аналізу, виходячи з відповідності їх практичної значимості та концептуальним умовам Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ),

які передбачають доречність, суттєвість, правдиве подання, зіставність, можливість перевірити, своєчасність, зрозумілість.

Показники майнового стану відображають структуру, динаміку і співвідношення ключових статей активів, що є у розпорядженні підприємства. Показники структури активів (частка обігових виробничих засобів в обігових коштах, основних засобів в активах, довгострокових фінансових інвестицій та ін.) та коефіцієнт приросту основних засобів і дублюючий його коефіцієнт оновлення, які являють собою темп приросту, визначаються при проведенні попереднього експрес-аналізу балансу підприємства.

Коефіцієнти зносу і придатності основних засобів в сумі дають одиницю і характеризують ідентичний процес.

Виходячи з вищевикладеного показники майнового стану підприємства в основному розраховуються при попередньому проведенні експрес-аналізу активу балансу, який актуально доповнювати визначенням ступеня зношеності основних засобів і, у разі необхідності, розрахунком коефіцієнту оновлення.

Показники ліквідності та платоспроможності дозволяють з'ясувати можливість підприємства вчасно розрахуватися за своїми обов'язками.

Переважає більшість науковців, трактують поняття «ліквідність активів» як здатність цінностей підприємства трансформуватися в грошові кошти, при цьому кращою є умова, коли процес перетворення відбувається швидко і без втрати вартості. Сучасна теорія фінансового аналізу оперує двома підходами, що з різних сторін характеризують поняття ліквідності [1, С 163-164; 2, С 53-54]:

1. Ліквідність ототожнюється з платоспроможністю і передбачає здатність підприємства розрахуватися з короткостроковою заборгованістю власними коштами;

2. Можливість реалізації матеріальних та інших цінностей для перетворення їх в грошові кошти, при цьому усі активи підприємства за ступенем ліквідності підрозділяються на чотири групи:

A1 – першокласні ліквідні активи – усі види грошових коштів й короткострокові фінансові інвестиції (цінні папери);

A2 – активи з швидким терміном реалізації – вкладення, трансформація яких у грошові кошти потребує певного часу, до цієї групи відносяться дебіторська заборгованість, погашення якої очікується впродовж одного року після звітної діти, інші оборотні активи;

A3 – активи з середнім терміном реалізації – запаси сировини й матеріалів, МБП (малоцінні й швидкозношувані предмети), незавершене виробництво, дебіторська заборгованість, погашення якої очікується більш чім один рік після звітної дати, та інші запаси й затрати;

A4 – неліквідні або активи, що важко реалізуються – майно підприємства призначене для поточної господарської діяльності (нематеріальні активи, основні засоби, капітальні й довгострокові фінансові інвестиції).

Практично, повністю відповідає і характеризує сутність поняття ліквідності тільки другий підхід; при застосуванні першого підходу більш доречним буде використання поняття платоспроможності. Таким чином доцільно не підрозділяти обидва існуючих підходи, а застосовувати їх у вигляді послідовних етапів дослідження:

першим етапом визначається ліквідність активів, що належать досліджуваному підприємству, на основі аналізу абсолютних показників – строків можливої реалізації й втрати вартості;

другим етапом, за допомогою застосування відносних показників, з'ясовується рівень платоспроможності підприємства відповідно до термінів погашення заборгованості, швидкості трансформації цінностей і скоректованої реалізаційної вартості майна.

Логічним подовженням другого етапу є аналіз ліквідності балансу підприємства, який передбачає зіставлення вищеперелічених груп активів із зобов'язаннями підприємства, які, у свою чергу, групуються відповідно до зростання строків їх погашення [2, с. 54]:

П1 – найбільш строкові зобов'язання – кредиторська заборгованість за розрахунки з бюджетом, за товари, роботи, послуги, інші короткострокові пасиви;

П2 – короткострокові пасиви – позикові кредити банків та інші зобов'язання, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати;

П3 – довгострокові пасиви – доходи майбутніх періодів і довгострокові позикові кошти;

П4 – постійні пасиви – власний капітал підприємства та забезпечення наступних витрат і платежів.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступна система нерівностей: $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$.

Розподіл майна підприємства по вищезазначеним групам може не відображати реального стану рівня ліквідності за декілька умов:

період продажу оборотних активів, які планується реалізувати у вигляді готової продукції, буде залежить від тривалості виробничого циклу підприємства, який, у свою чергу, може складати до декілька років (на підприємствах важкого машинобудування);

групування здійснюється тільки за ознакою терміновості реалізації без урахування різного ступеня втрати вартості активів при їх трансформації, що має немаловажне значення при визначенні рівня ліквідності;

сучасне мінливе економічне середовище України обумовлює існування постійних змін вартості майна, роблячи неадекватним його відображення в бухгалтерському обліку і звітності. Механізми переоцінки за умови їх недосконалості на практиці майже не застосовуються. У підсумку, активи підприємства обліковуються за первісною і остаточною (при нарахуванні амортизації) вартістю, хоча їх реалізаційна ціна може суттєво відрізнятись, причому, як у менший, так і у більший бік;

за умови нестабільної ринкової кон'юнктури й впливу науково-технічного прогресу основні фонди підприємства за рівнем ліквідності доцільно аналізувати більш деталізовано, за їх видами;

структурування активів досліджуваного підприємства по групам за рівнем ліквідності можливе тільки при наявності повної інформації щодо якості, умов експлуатації, ринкової вартості, терміновості (дебіторська заборгованість), наявності платоспроможного попиту та ін. Отримання такого роду інформації є трудомістким процесом і потребує певних затрат (заробітна плата співробітникам і експертам, що проводять оцінку або оплата послуг спеціалізованих організацій).

Відносно коефіцієнтного аналізу ліквідності та платоспроможності, за думкою Е. С. Стоянової – найбільш важливими серед показників є коефіцієнт загальної (поточної), швидкої та абсолютної ліквідності, а також величина чистого обігового (робочого) капіталу [3, С. 62-64]:

відповідно до загальноприйнятих міжнародних стандартів, вважається, що значення коефіцієнту поточної ліквідності повинно бути у межах від одиниці до двох, оскільки оборотних засобів повинно бути достатньо для покриття короткострокових обов'язків, а перевищення верхньої межі свідчить

про нераціональну структуру капіталу підприємства. Особливу увагу при розрахунку даного коефіцієнту слід приділяти його динаміці;

до складу коефіцієнту швидкої та абсолютної ліквідності входить сума короткострокових фінансових інвестицій (цінних паперів), які в розвинутих країнах справедливо вважаються високоліквідними активами, але у вітчизняних умовах недостатньо розвинутого фондового ринку їх швидка трансформація у грошові кошти може бути пов'язана з певними труднощами. Теж саме стосується і дебіторської заборгованості, стягнення якої в умовах ринкової економіки має цілий ряд законодавчо регламентованих можливостей на відміну від умов пострадянських країн;

важливість існування чистого оборотного капіталу пов'язана з фінансовою незалежністю підприємства в умовах уповільнення оборотності обігових активів (при затримці погашення дебіторської заборгованості або збуту готової продукції) і, також, служить індикатором наявності фінансових ресурсів для поширення господарської діяльності у майбутньому.

Інші коефіцієнти ліквідності та платоспроможності або дублюють показники майнового стану (структури активів) підприємства – це стосується коефіцієнту власних обігових коштів, маневреності, частки обігових коштів в активах та частки запасів в поточних активах, або не містять корисної інформації – коефіцієнт короткострокової заборгованості розраховується як співвідношення сум кредиторської і дебіторської заборгованості, яке не має економічного смислу без врахування інших показників поточних активів і зобов'язань.

Показники оцінки фінансової незалежності відображають ступінь захищеності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнти, за допомогою яких проводиться дана оцінка, у своїй більшості, відображають структуру капіталу підприємства і, за рахунок цього, складаються з обмеженої кількості даних (власний капітал, резерви, зобов'язання та чистий оборотний капітал).

М. Н. Крейниною, на основі проведеного детального аналізу показників фінансової незалежності зазначено недоцільність оцінки фінансової незалежності кожним показником, тому що їх рівень залежить від структури майна та специфіки діяльності підприємства. Коефіцієнт маневреності власного капіталу та індекс постійного активу знаходяться у функціональній залежності і в сумі дають одиницю, тобто збільшення одного призводить до зменшення

другого. Коефіцієнт автономії характеризує фінансову незалежність з тієї ж сторони, що і показник співвідношення позикових і власних коштів, тобто повторює останній. Показник довгострокової заборгованості практично не працює, тому що довгострокові кредити і займи у вітчизняних підприємств, як правило, відсутні. Таким чином з усього набору традиційних коефіцієнтів фінансової незалежності доцільно обмежитися двома: коефіцієнтом співвідношення позикових і власних засобів (фінансового ризику) і коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними засобами [4, С. 6-11].

Висновки, зроблені М. Н. Крейніною заслуговують на увагу, але статистичні дані підприємств України свідчать про використання довгострокового фінансування, тому вважається за доцільне аналіз фінансової незалежності доповнити також розрахунком коефіцієнту довгострокової заборгованості.

Слід звернути увагу на нетотожність власних оборотних засобів і чистих обігових коштів. Величина власних оборотних засобів показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу підприємства, а величина чистих обігових коштів характеризує різницю між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями підприємства.

Коефіцієнти ділової активності дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси. Як правило, до цієї групи відносять показники оборотності, які мають істотне значення для оцінки фінансового стану, оскільки швидкість трансформації ресурсів у грошову форму, оказує безпосередній вплив на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту засобів, за інших рівних умов, є індикатором підвищення виробничо-технічного потенціалу [3, с. 66].

Традиційними показниками оборотності є: коефіцієнт оборотності активів (авансованого капіталу), дебіторської та кредиторської заборгованості, обігових коштів, власного капіталу, основних засобів, грошових коштів, запасів, тривалість операційного та фінансового циклу.

Складність оцінки фінансового стану на основі показників оборотності міститься в їх індивідуальності для кожного досліджуваного підприємства і, як наслідок, у відсутності будь-яких нормативних значень. За рахунок цього дана група фінансових показників не входить до складу макроекономічних. Вважається за доцільне доповнити систему статистичної інформації економічної діяльності на макрорівні показниками оборотності, що дасть змогу

визначити термін трансформування ресурсів у грошову форму та, на його основі оцінити швидкість обороту національної грошової одиниці. Дані розрахунки дозволять з більшою точністю визначити необхідний об'єм монетарної маси, та скоректувати грошово-кредитну політику держави.

Показники прибутковості та рентабельності відображають економічний ефект фінансово-господарської діяльності і розраховуються як співвідношення прибутку до величини доходів, витрат, активів або капіталу підприємства.

Найбільш значимими показниками вважаються: рентабельність активів, тобто величина прибутку, який отримує підприємство на одиницю вартості активів; рентабельність власного капіталу, що відображає прибутковість вкладених власниками коштів та інвестиційну привабливість; рентабельність реалізації, яка розраховується як співвідношення чистого прибутку до величини виручки від реалізації і є індикатором прибутковості продукції підприємства.

Існує необхідність врахування того, що розрахунок коефіцієнту рентабельності реалізації буде об'єктивним у разі відсутності у підприємства інших видів доходів окрім виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки чистий прибуток є результатом усіх видів діяльності підприємства.

При наявності у суб'єкта господарювання інших видів доходів і надходжень крім виручки від реалізації, доцільно показник рентабельності реалізації замінити рентабельністю загального або чистого (скоректованого на суму податкових зобов'язань) доходу. Теж саме відноситься до показника оборотності активів, у чисельнику якого вважається за доцільне величину виручки від реалізації замінити сумою загального або чистого доходу підприємства.

Показники ринкової активності виступають індикаторами інвестиційної привабливості підприємства. Найбільш традиційними з них є: прибуток на акцію, цінність, дивідендна доходність та балансова вартість акції, коефіцієнт дивідендних виплат, котирування акції, ліквідності акцій на біржі. Слід зауважити, що за даними прийнятої в Україні бухгалтерської звітності можливо розрахувати тільки два з вищеназваних показників: коефіцієнт дивідендних виплат і балансову вартість простих акцій що знаходяться в обігу.

Розрахунок інших показників даної групи практикується у розвинутих країнах в яких застосовані МСФЗ. В Україні, за рахунок невідповідності бухгалтерського обліку МСФЗ, недостатньої розвину тості фондового ринку та

особливостям дивідендної політики вітчизняних підприємств (відсутності або нерегулярності дивідендних виплат) з'ясування ринкової активності застосовується тільки у невеликій кількості випадків.

Ключовим моментом фінансового аналізу є значення показників, що використовуються у якості бази порівняння. Більшість науковців пропонує використання як бази порівняння даних минулих періодів досліджуваного підприємства, лідируючих (або конкуруючих) компаній, нормативних величин, середньогалузевих значень фінансових показників та ін. [4; 5; 6].

Розглянуті фінансові показники дозволяють зробити висновок, що дана методика є фундаментальною, її використання дозволяє з різних сторін аналізувати тенденції фінансово-господарської діяльності на мікро- і макрорівні.

Поряд із цим у наведеній методиці при застосуванні її для дослідження фінансового стану суб'єктів господарювання України виявляються певні недоліки:

- невідповідність бухгалтерської звітності МСФЗ, що заважає більш детальному розкриттю фінансової інформації;

- наявність великої кількості показників, деякі з яких не пристосовані до вітчизняних умов (одним з основних видів крупних вітчизняних підприємств є інші операційні, які не входять до складу жодного фінансового показника), не мають економічного смислу, дублюють або суперечать один одному;

- залишення поза увагою аналізу оптимальності існуючої на підприємстві політики оподаткування, яка в умовах практично постійної зміни податкового законодавства є актуальною і необхідною;

- неврахування при визначенні прибутковості й рентабельності існування інших видів доходів і надходжень, крім виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оскільки чистий прибуток є результатом усіх видів фінансово-господарської діяльності підприємства;

- недоцільність використання, у якості інформаційної бази порівняння, середньогалузевих значень фінансових коефіцієнтів і показників лідируючих компаній за наявністю суттєвих особливостей у режимах функціонування підприємств (за винятком даних однотипних виробництв однорідної продукції із схожими масштабами і технологічними особливостями);

відсутність макроекономічної статистичної інформації щодо показників ділової активності, які оказують безпосередній вплив на швидкість обороту національної грошової одиниці та необхідний об'єм монетарної маси.

Література

1. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие / Под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 656 с.
2. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособие / Под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 656 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: Ученик / Под ред. Е. С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2003. – 656 с.
4. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
6. Єлисеєва О. К. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств: Монографія / О. К. Єлисеєва, Т. В. Решетняк. – Краматорськ: ДДМА, 2007. – 208 с.