

Кузьмін О.Є.,

доктор економічних наук, професор,
заслужений працівник народної освіти України,
директор навчально-наукового
інституту економіки і менеджменту
Національного університету
“Львівська політехніка”

Мельник О.Г.,

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва
Національного університету
“Львівська політехніка”

НОРМАТИВНО-КРИТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Виявлено основні недоліки нормативно-критеріального, методичного та інтерпретаційного забезпечення діагностики фінансового стану підприємств. Обґрунтовано перелік її найбільш репрезентативних індикаторів, уточнено методичну базу їх розрахунку та нормативно-критеріальні значення. Запропоновано варіанти типологізації фінансового стану залежно від значень параметрів, що його характеризують. Розроблено інтерпретаційну матрицю діагностики фінансового стану та ідентифікації його типу.

Based on the analysis of the literary sources and applicable legislation concerning the enterprises' financial condition diagnostics, the main disadvantages in normative-criterial, methodical and interpretative provision in this area are revealed. The list of the most representative indicators of the financial condition diagnostics are grounded, the methodical bases of their calculation and their normative-criterial value are adjusted. There are proposed the variants of the financial condition typologization subject to the parameters, with which it is characterized. The interpretative matrix of the financial condition diagnostics and the identifications of its type are developed.

Ключові слова: фінансовий стан, індикатор, критерій, тип, ідентифікація, інтерпретація.

Ефективність функціонування підприємств різних видів економічної діяльності неодмінно оцінюється з допомогою індикаторів, які характеризують їхній фінансовий стан та його окремі складові (платоспроможність, прибутковість, структуру капіталу, оборотність тощо). Діагностика діяльності підприємств на засадах фінансових індикаторів є найбільш репрезентативною з позиції відображення результатів функціонування і найпростішою в плані доступу до інформації (базується на матеріалах уніфікованої фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку). Вітчизняна нормативно-правова база, яка стосується діагностики загрози банкрутства, інвестиційної привабливості, оцінки фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, визначення рейтингу кредитоспроможності позичальників та інших аналітичних аспектів, також застосовує фінансові індикатори та оглядовий чи деталізований аналіз фінансового стану підприємств. Варто зауважити, що на сьогодні науковці та практики налічують декілька сотень фінансових індикаторів — від вузькодеталізованих до інтегральних. Крім того, при діагностиці фінансового

стану підприємств використовують велику кількість різноманітних методичних підходів, що зумовлює істотні розбіжності в нормативно-критеріальному забезпеченні ідентифікації та інтерпретації її результатів.

Вагомий внесок у розвиток методологічних та методичних засад діагностики фінансового стану підприємств зробили такі українські науковці, як М.Д. Білик, І.М. Бланк, А.Е. Воронкова, В.М. Геєць, М.О. Кизим, В.В. Корнеєв, Л.А. Костирко, Р.О. Костирко, Ю.Г. Лисенко, Л.Г. Мельник, Т.В. Момот, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, А.А. Чухно та багато інших. Однак, незважаючи на те, що проблематику діагностики фінансового стану досить глибоко розроблено, існує ще ряд недоліків у підходах до виокремлення переліку, складу, критеріального та методичного забезпечення його оцінки, а саме:

- переважна частина авторів відносять до фінансових індикаторів показники майнового стану, що є не зовсім коректним, адже ця група показників відображає ефективність використання основних фондів та є факторною для формування параметрів фінансового стану;

- у багатьох підходах фігурують показники фінансової стійкості (стабільності), що характеризують структуру капіталу та залежність від зовнішніх джерел фінансування. Ці показники доцільно називати показниками фінансової незалежності — з огляду на те, що поняття “фінансова стійкість (стабільність)” є значно ширшим і характеризується всіма параметрами фінансового стану в цілому, відображаючи умови фінансової стабільності та рівноваги;

- більшість авторів ігнорують діагностику значень, динаміку та структуру абсолютних показників у межах оцінки фінансового стану, а основний акцент роблять на використанні коефіцієнтного аналізу;

- має місце не завжди обґрунтоване наповнення показників за групами в кількісному та якісному складах, залучаються взаємно обернені, взаємопов'язані, дублюючі індикатори, пропонується надмірно велика кількість показників, що надалі значно ускладнює їхню ідентифікацію та оцінку;

- у багатьох випадках не вказуються нормативно-критеріальні значення або тенденції їх зміни для діагностичних показників, що ускладнює процедуру інтерпретування отриманих результатів, і, крім того, не враховується, що при поєднанні у формулах показників з форми № 1 (Баланс) і форми № 2 (Звіт про фінансові результати) значення з першої необхідно усереднювати;

- при розрахунку показників рентабельності (прибутковості) в чисельнику вказуються прибуток та/або збиток, що недоцільно, адже коли підприємство працює збитково, то його рентабельність дорівнює нулю, що не потребує обчислення від'ємних значень;

- у розглянутих підходах жодним чином не враховуються взаємозв'язки між фінансовими індикаторами.

Як свідчать результати досліджень, на всіх без винятку промислових підприємствах Львівщини однією з найпріоритетніших цілей діагностики є оцінка їх

фінансового стану. При цьому керівники, економісти, фінансисти, бухгалтери та інші фахівці зазначають, що діагностику фінансового стану ускладнюють такі ключові проблеми: різне тлумачення в літературі, на практиці та в нормативно-правовій базі поняття “фінансовий стан підприємства”, що надалі зумовлює суттєві розбіжності в підходах до його діагностики; наявність численних нормативно-правових методик, які базуються на різних підходах до переліку та формул розрахунку фінансових індикаторів; орієнтування наявного програмного забезпечення на різні підходи до складу та методик розрахунку фінансових індикаторів; існування значних невідповідностей між критеріальними нормативними значеннями фінансових індикаторів; наявність у навчальній, науковій, спеціалізованій літературі декількох сотень показників для діагностики фінансового стану, переважну частину яких на практиці використовувати неможливо і недоцільно; відсутність уніфікованого підходу до діагностики фінансового стану підприємств певного виду економічної діяльності, який би ґрунтувався на обмеженому переліку найрепрезентативніших індикаторів з єдиною критеріальною базою; неврахування галузевих особливостей підприємств; суб’єктивність формування вибірки фінансових показників, які підлягають аналізу, нехтування чинниками мультиколінеарності тощо.

Таким чином, метою статті є уточнення переліку та складу діагностичних індикаторів фінансового стану підприємства, типологізація фінансового стану, розробка ідентифікаційно-інтерпретаційної матриці діагностики фінансового стану, виявлення ключових проблем, що зумовлюють погіршення різних параметрів фінансового стану підприємства.

Результати опрацювання літературних джерел та практики функціонування вітчизняних підприємств дозволяють розглядати фінансовий стан підприємства як сукупність фінансових характеристик і параметрів підприємства, які склались у відповідних умовах функціонування під впливом ряду екзогенних та ендогенних чинників і відображають фінансову результативність, ліквідність, ділову активність, фінансову незалежність підприємства.

До ендогенних чинників, які впливають на фінансовий стан промислових підприємств, доцільно віднести: техніко-технологічний рівень виробництва; ефективність системи менеджменту підприємства; характеристики продукції, що виготовляється, її конкурентоспроможність; обсяги виробництва; рівень завантаження виробничих потужностей; рівень кваліфікації працівників та раціональність організаційної структури управління; циклічність і тривалість технологічних процесів; ефективність розподілу фінансових ресурсів на підприємстві тощо. До екзогенних чинників належать: нормативно-правова база; загальноекономічний стан у країні (інфляція, валютні курси, рівень мінімальної заробітної плати); державні органи влади (ДПА України, ДМС України, КРУ тощо); фінансово-кредитні установи, транспортні та страхові організації, інвестиційні фонди; споживачі, постачальники, посередники, конкуренти тощо.

Слід погодитися з позицією науковців та практиків, що фінансовий стан слід оцінювати з допомогою системи репрезентативних, зрозумілих, інформаційно насичених абсолютних і відносних індикаторів. Основні абсолютні фінансові індикатори можна отримати, аналізуючи фінансову звітність підприємства, насамперед форми № 1 і № 2. При цьому варто зауважити, що перша відображає фінансові індикатори на певну дату, а друга — за звітний період. Абсолютні фінансові індикатори надають інформацію в грошовому вираженні стосовно фінансової результативності, собівартості, оборотних і необоротних коштів, зобов'язань підприємства, джерел формування та структури капіталу. Варто зауважити, що узагальнену інформацію про абсолютні фінансові індикатори найпростіше отримати з даних бухгалтерського обліку. Більш ґрунтовну аналітичну інформацію можна одержати на підприємствах, де функціонує система управлінського обліку. Діагностика абсолютних фінансових індикаторів базується на використанні методів горизонтального і вертикального аналізу, обчисленні ланцюгових і базових темпів зростання цих показників, середніх величин, побудові трендів для окремих з них тощо. Відносні фінансові індикатори, які відображають певні цільові структурні співвідношення, розраховуються з використанням абсолютних. Узагальнення літературних джерел і практики функціонування вітчизняних промислових підприємств дозволило виокремити перелік найрепрезентативніших індикаторів для діагностики фінансового стану, уточнити методики їх розрахунку, критеріально-нормативні значення та тенденції, розкрити змістове наповнення та інтерпретаційну здатність (табл. 1).

Розглянуту систему індикаторів (19 показників) діагностики фінансового стану промислових підприємств сформовано на засадах добору обмеженого переліку найбільш репрезентативних показників, виключення взаємно обернених (фондовіддачі та фондомісткості) та інтерпретаційно подібних (наприклад, коефіцієнта автономії та коефіцієнта концентрації позичкового капіталу) індикаторів. Ми свідомо не включили до цієї системи індикатори майнового стану, оскільки вони є факторними для фінансового стану, а також індикатори капіталізації, оскільки вони є похідними від нього (крім того, за результатами досліджень промислових підприємств ці показники практично не розраховуються і не актуальні в сучасних умовах розвитку фондового ринку в Україні). При цьому уточнено критеріально-нормативну базу зазначених показників з урахуванням реалій національної економіки та її індустріального характеру. При діагностиці фінансового стану увагу слід акцентувати на динаміці вказаних показників, а також їх складових, що дозволить сформулювати адекватні сучасній ситуації висновки, адже, наприклад, збільшення показників рентабельності не завжди свідчить про позитивні зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Наведена система показників діагностики фінансового стану частково формує базу для побудови діагностичних систем щодо оцінки ймовірності банкрутства підприємств, їхньої кредито- і конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості тощо.

Таблиця 1. Основні індикатори діагностики фінансового стану промислових підприємств

Фінансовий індикатор	Формула обчислення	Нормативно-критеріальне значення	Змістове наповнення та інтерпретація
1	2	3	4
1. Індикатори рентабельності (прибутковості)			
Коефіцієнт рентабельності капіталу (активів), R_a	Чистий прибуток / Середньорічні активи підприємства	> 0 , збільшення, \geq галузевого показника	Відображає, скільки прибутку приносить кожна гривня сукупного капіталу підприємства. При відстежуванні динаміки показника слід аналізувати, завдяки чому відбувається його зростання, адже показник може зростати за рахунок того, що чистий прибуток збільшується вищими темпами, ніж активи, або чистий прибуток незмінний при зменшенні активів (позитивна ситуація); якщо ж чистий прибуток зменшується не так швидко, як активи, то, незважаючи на позитивні тенденції в зміні коефіцієнта рентабельності активів, така ситуація вимагає більш глибокої факторної діагностики. Якщо ж чистий прибуток зменшується за незмінності чи зростання активів або швидше, ніж активи, то спостерігаються негативні тенденції в зміні показника, що вказує на зниження ефективності використаного капіталу
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, R_k	Чистий прибуток / Середньорічний власний капітал	> 0 , збільшення, \geq галузевого показника	Відображає, скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу. Про позитивну динаміку показника можна говорити в таких випадках, коли чистий прибуток зростає вищими темпами, ніж середньорічний власний капітал, або останній не змінюється чи зменшується. Якщо ж чистий прибуток зменшується за незмінності чи зростання власного капіталу або швидше, ніж власний капітал, то існують негативні тенденції. Якщо ж чистий прибуток зменшується нижчими темпами, ніж власний капітал, то такий стан речей потребує більш глибокого дослідження
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, R_r	Прибуток від операційної діяльності / Чиста виручка від реалізації	> 0 , збільшення, \geq галузевого показника	Демонструє частку чистого прибутку в обсязі чистої виручки від реалізації, формуючи рівень торговельної націнки без непрямих податків. У даному випадку особливої ваги набуває порівняння фактичного значення показника з галузевим, що відображатиме рівень конкурентоспроможності продукції за економічними параметрами
Коефіцієнт рентабельності виробництва продукції, R_v	Прибуток від операційної діяльності / Говна собівартість продукції підприємства	> 0 , збільшення, \geq галузевого показника	Відображає рівень відтворення капіталу підприємств, демонструє, скільки прибутку прирешла кожна гривня понесених витрат. Позитивними тенденціями є: зростання прибутку від операційної діяльності за незмінності чи зменшення повної собівартості продукції; зростання прибутку вищими темпами, ніж собівартості. Якщо чистий операційний прибуток зменшується нижчими темпами, ніж повна собівартість продукції, то така ситуація потребує більш ґрунтовного вивчення, оскільки вона становить небезпеку. Негативними тенденціями є: зменшення прибутку від операційної діяльності за незмінності чи зменшення вищими темпами повної собівартості; незмінність прибутку в разі зростання собівартості. Цей показник також важливо порівнювати з середньогалузевим, з огляду на те, що він може бути визначальним при прийнятті рішень щодо оновлення асортименту продукції підприємства

Продовження табл. 1

1	2	3	4
2. Індикатори ліквідності			
Коефіцієнт загальної ліквідності, L_z	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	[1,0 — 2,0]	Відображає достатність ліквідних ресурсів підприємства для погашення його поточних зобов'язань. Критичне значення дорівнює 1; якщо коефіцієнт менше 1, то підприємство має неліквідний баланс, що є свідченням високого фінансового ризику, оскільки за таких умов підприємство не в змозі розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями. Перевищення коефіцієнтом верхньої межі свідчить про незадовільне управління активами підприємства за рахунок нерационального накопичення запасів, нарощування дебіторської заборгованості тощо
Коефіцієнт швидкої ліквідності, L_f	(Кошти та їх еквіваленти + Дебіторська заборгованість + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	[0,8 — 1,5]	Відображає платіжні можливості підприємства щодо поточних зобов'язань за умов своєчасних розрахунків із дебіторами. Не враховує найменш ліквідну частину оборотних активів — виробничі запаси, тому що при вимушеній реалізації виробничих запасів, як правило, формуються найбільші втрати порівняно з їх балансовою вартістю. Оптимальним є перевищення показником 1 та наближення до значення 1,5, але в умовах України достатнім визнається його нижня межа — 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, L_a	(Кошти та їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	[0,2 — 0,35]	Відображає, яку частину боргів підприємство може сплатити негайно за рахунок наявних коштів та прирівнених до них поточних фінансових інвестицій. Якщо показник менше 0,2, то це є зовнішньою ознакою неплатоспроможності. Показник не повинен перевищувати значення 0,35, тому що це свідчить про неефективність використання наявних коштів
3. Індикатори фінансової незалежності			
Коефіцієнт автономії, K_a	Власний капітал / Валюта балансу	[0,5 — 0,8]	Відображає питому вагу власного капіталу в загальному обсязі коштів, авансованих у діяльність підприємства. Практикою доведено, що діяльність підприємства хоча б наполовину має фінансуватися за рахунок власних коштів. Значення показника нижче 0,5 свідчить про перевищення позичкового капіталу підприємства над власним, що означає набуття кредитором фактичного права контролю над підприємством
Коефіцієнт фінансового левериджу, K_f	Власний капітал / (Довгострокові + Поточні зобов'язання)	[1,0 — 2,0]	Відображає співвідношення між власним капіталом і залученими коштами. Зменшення показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від кредиторів та інвесторів
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, K_m	(Оборотні активи — Поточні зобов'язання) / Власний капітал	> 0, збільшення, \geq галузевого показника	Демонструє, яка частина власного оборотного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, а яка — капіталізована. Нормальною вважається ситуація, за якої показник незначно збільшується в динаміці
Коефіцієнт цільового використання довгострокових вкладень, K_d	(Власний капітал + Довгострокові зобов'язання) / Необоротні активи	≈ 1	Демонструє, яка частина довгострокових позик та власного капіталу спрямовується на придбання основних засобів і на капітальні вкладення, тобто чи дотримуються на підприємстві "золотого правила фінансування", відповідно до якого довгострокові активи повинні фінансуватися за рахунок довгострокових пасивів. Цей показник повинен наближатися до 1

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
4. Індикатори ділової активності			
Коефіцієнт оборотності активів (капіталовіддача), O_a	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів	Збільшення	Характеризує інтенсивність використання всього капіталу підприємства незалежно від джерел залучення ресурсів і швидкість втілення капіталу у вартості виготовленої та реалізованої продукції. Збільшення оборотності активів характеризує підвищення інтенсивності їх використання
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, O_k	Чиста виручка від реалізації / Середньорічний обсяг кредиторської заборгованості	Збільшення	Показує швидкість обертання кредиторської заборгованості, розширення чи згортання комерційного кредитування підприємства
Середній термін погашення кредиторської заборгованості (дні), t_k	365 днів / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення	Відображає середній термін погашення підприємством заборгованості
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, O_d	Чиста виручка від реалізації / Середньорічний обсяг дебіторської заборгованості	Збільшення	Показує швидкість обертання дебіторської заборгованості, розширення чи згортання підприємством комерційного кредитування
Середній термін погашення дебіторської заборгованості (дні), t_d	365 днів / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення	Відображає середній термін погашення дебіторами заборгованості підприємству
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, O_z	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічний обсяг виробничих запасів	Збільшення	Демонструє інтенсивність використання виробничих запасів, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готові вироби
Середній термін обороту виробничих запасів (дні), t_z	365 днів / Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Зменшення	Відображає середній термін перебування запасів на складі до їхнього використання
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, O_v	Чиста виручка від реалізації / Середньорічний обсяг власного капіталу	Збільшення	Показує ефективність використання власного капіталу підприємства та швидкість його втілення у вартості виготовленої та реалізованої продукції
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), F	Чиста виручка від реалізації / Середньорічна залишкова вартість основних засобів	Збільшення	Відображає швидкість втілення вартості основних фондів у вартості виготовленої та реалізованої продукції

Джерело: розроблено авторами на основі аналізу літературних джерел з даної проблеми та відповідної чинної нормативно-правової бази.

Для діагностики недостатньо лише розрахувати значення вказаних показників фінансового стану, слід уміти інтерпретувати ситуацію та оцінювати параметри існуючого фінансового стану. З огляду на це, розроблено інтерпретаційну матрицю фінансового стану промислового підприємства (табл. 2), яка дозволяє ідентифікувати його характеристики та прийняти адекватні управлінські рішення. При цьому в матрицю не включено періоди обороту з переліку показників ділової активності, адже тенденції їхньої зміни відповідають тенденціям зміни відповідних коефіцієнтів оборотності. Тут розглядаються лише потенційно можливі, з позиції економічної логіки, комбінації з урахуванням існуючих взаємозв'язків між фінансовими індикаторами.

Таблиця 2. **Інтерпретаційна матриця діагностики фінансового стану промислового підприємства**

Індикатор рентабельності				Індикатор ліквідності			Індикатор фінансової незалежності				Індикатор ділової активності					Тип фінансового стану	
R_a	R_{vk}	R_r	R_v	L_z	L_f	L_a	K_a	K_f	K_m	K_d	O_a	O_k	O_d	O_z	O_v		F
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1/0	1	1	1/0	1/0	1	Ідеальний
1	1	1	1	1/0	1	1	1	1	1	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	Сприятливий
1/0	1/0	1	1	1/0	1	1	1	1	1	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	Дестабілізаційний
0	0	1/0	1/0	1/0	1/0	1	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	Передкризовий
0	0	0	0	1/0	1/0	0	0	0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	1/0	Кризовий
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1/0	0	0	0	1/0	0	Катастрофічний

Примітка: 1 — показник відповідає нормативному значенню; 0 — показник не відповідає нормативному значенню; 1/0 — варіант, за якого показник може або відповідати, або не відповідати нормативному значенню.

Змістову характеристику типів фінансового стану та рекомендований за відповідних його параметрів перелік заходів наведено в табл. 3.

Таблиця 3. **Змістова характеристика типів фінансового стану та рекомендований за відповідних його параметрів перелік заходів**

Тип фінансового стану	Змістова характеристика відповідних типів фінансового стану	Перелік рекомендованих заходів за відповідних параметрів фінансового стану
1	2	3
Ідеальний	Демонструє позитивні характеристики і динаміку ключових фінансових індикаторів, свідчить про фінансову результативність, ліквідність, фінансову незалежність та достатній у відповідних умовах функціонування рівень ділової активності	Відстежувати значення та динаміку фінансових показників, акцентувати увагу на дослідженні параметрів середовища функціонування та прогнозуванні їхнього впливу на подальшу роботу підприємства
Сприятливий	Відображає позитивні параметри в прибутковості, ліквідності, фінансовій незалежності підприємства. Можливі певні відхилення у сфері ділової активності та цільового використання довгострокових пасивів, які на даному етапі негативно не впливають на фінансові параметри функціонування підприємства в цілому та його фінансову стабільність зокрема	Необхідно ґрунтовно аналізувати параметри ділової активності підприємства з метою визначення факторів, що впливають на її зниження, і намагатись усунути або нейтралізувати вплив цих факторів

1	2	3
Дестабілізаційний	Демонструє певні негативні, але не загрозливі тенденції в окремих сферах фінансового стану (зокрема, йдеться або про фінансову нерезультативність, або про зниження ділової активності, або про виявлення певних ознак послаблення фінансової незалежності)	Скерувати зусилля на ліквідацію проблем у відповідних сферах фінансового стану з дослідженням чинників, що зумовили такий стан речей, для їх можливого усунення
Передкризовий	Свідчить про існування ґрунтовних проблем у сферах фінансової незалежності, ділової активності, фінансової результативності та наявність негативних тенденцій у динаміці	Ґрунтовно проаналізувати чинники, які вплинули на суттєве погіршення ситуації в окремих сферах, ідентифікувати рівень їхньої керованості, на підставі чого реалізувати реактивні та превентивні заходи цілеспрямованого характеру
Кризовий	Відображає існування загрозливих характеристик одночасно в ключових параметрах фінансового стану підприємства (зокрема, йдеться про падіння або відсутність фінансової результативності, погіршення ліквідності, формування фінансової залежності та невідповідну ділову активність)	Доцільно реалізувати спектр обґрунтованих санаційних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на відновлення платоспроможності, прибутковості, структурної рівноваги капіталу і конкурентоспроможності підприємства
Катастрофічний	Свідчить про фактичне (не обов'язково юридичне) банкрутство підприємства, оскільки воно характеризується неплатоспроможністю, порушеною структурою капіталу, відсутністю або недостатнім рівнем фінансової результативності, економічною неактивністю	У таких умовах, як правило, йдеться про добровільну або примусову ліквідацію підприємства, визнання його банкрутом або про реорганізацію під впливом зовнішніх суб'єктів шляхом злиття, приєднання, розділу, виділення, перетворення одного підприємства в інше згідно з чинним законодавством

Отже, фінансовий стан підприємства визначають чотири ключових характеристики: рентабельність, ліквідність, фінансова незалежність і ділова активність. З огляду на те, у якій сфері виникли проблеми чи спостерігаються негативні тенденції, доцільно розробляти реактивні, превентивні або санаційні заходи. У табл. 4

Таблиця 4. Основні чинники, що зумовлюють погіршення параметрів фінансового стану

Параметр фінансового стану	Перелік можливих чинників
1	2
Рентабельність	<ul style="list-style-type: none"> — зростання собівартості продукції за незмінності ринкових цін на неї; — несприятливе співвідношення цін та собівартості; — низький попит на продукцію підприємства; — низькі обсяги реалізації; — невивправдане заниження або завищення цін; — реалізація продукції за цінами, нижчими від собівартості; — збитковість окремих структурних підрозділів; — придбання збиткових підприємств; — затоварення складів; — невивідні для підприємства ціни на ресурси; — відсутність на підприємстві належного контролю за використанням ресурсів; — невідповідність масштабів виробничо-адміністративної бази обсягам виробництва, що зумовлює високий рівень постійних витрат; — високі процентні ставки; — неефективна маркетингова політика; — необґрунтовано завищені накладні витрати; — придбання дорогovarтисних неактивних основних фондів, що через амортизацію може суттєво вплинути на собівартість продукції; — нерациональна виробничо-адміністративна структура підприємства, яка створює надмірні накладні витрати; — наявність збитків, отриманих від інших видів діяльності (інвестиційної, фінансової, надзвичайної) тощо

1	2
Ліквідність	<ul style="list-style-type: none"> — недотримання "золотого правила фінансування" діяльності підприємства; — незадовільна фінансова результативність; — незадовільна структура капіталу; — значна залежність від кредиторів; — відсутність або незначний рівень страхових (резервних) фондів; — незадовільна робота з дебіторами, внаслідок чого відбувається нарощування простроченої, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості; — невинуватене накопичення запасів готової продукції та матеріальних цінностей на складах; — надання незабезпечених товарних кредитів; — великі обсяги низьколіквідних оборотних активів; — високий рівень кредиторської заборгованості; — дефіцит грошових ресурсів; — нерациональне управління грошовими потоками; — накопичення боргів тощо
Фінансова незалежність	<ul style="list-style-type: none"> — недотримання "золотого правила фінансування" діяльності підприємства; — зростання обсягів позичкового капіталу в усіх формах на підприємстві; — нарощування кредиторської заборгованості; — активне практикування комерційного кредитування власної діяльності; — авансування споживачами виробництва товарів; — зростання вартості банківських кредитів; — наявність заставного капіталу тощо
Ділова активність	<ul style="list-style-type: none"> — неефективна маркетингова політика; — неритмічність виробництва та замовлень; — неповне завантаження виробничих потужностей підприємства; — наявність вимушених простоїв; — необгрунтоване формування виробничих запасів на тривалий період; — виникнення наднормативного незавершеного виробництва; — неефективна робота з дебіторами; — нерациональне управління грошовими потоками на підприємстві; — нарощування кредиторської заборгованості тощо

наведено перелік основних чинників, які можуть викликати кризи прибутковості, ліквідності, фінансової незалежності та ділової активності, отже, їх усунення сприятиме нейтралізації цих криз у відповідних сферах.

З метою усунення недоліків діючих підходів до діагностики фінансового стану підприємств зроблено спробу уніфікувати перелік, склад та нормативно-критеріальне забезпечення у цій сфері. Для цього на основі аналізу великої кількості літературних джерел і тематичної нормативно-правової бази обгрунтовано перелік найрепрезентативніших індикаторів, які віддзеркалюють головні параметри фінансового стану, досліджено та уточнено їхні нормативно-критеріальні значення, розроблено інтерпретаційну матрицю для ідентифікації типу фінансового стану, виокремлено перелік рекомендованих заходів з поліпшення фінансового стану у відповідних умовах функціонування. Подальші дослідження можуть стосуватися формування та діагностики фінансового потенціалу підприємств.