

УДК 658.152

Ю. О. Куракіна,
асистент, Криворізький технічний університет

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЦТВА З УРАХУВАННЯМ ЗМІНИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

У статті наведено порядок визначення економічних результатів виробництва стабільно функціонуючого підприємства з урахуванням зміни його фінансового стану за період такої оцінки.

In the article the order of determination of economic results of production stably functioning enterprise is resulted taking into account the change of him the financial state for period of such estimation.

ВСТУП

Адекватна оцінка економічних результатів виробництва є основою для розробки стратегічних планів розвитку сучасних підприємств, оскільки дозволяє визначити пріоритетні напрями інвестування, ступінь збалансованості зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на їх діяльність, створити ефективну систему прогнозування. Показники, що використовуються під час такої оцінки, повинні повною мірою враховувати всі аспекти господарської діяльності та коригуватися з урахуванням майбутніх наслідків, спричинених поточним станом та діями підприємства.

Найбільш відомим показником оцінки економічних результатів виробництва є прибуток. Теорія прибутку має глибокий генезис та традиційно ідентифікується як одна з найбільш складних, що визначається різноманітністю сутнісних сторін категорії прибутку та напрямками його застосування [1]. У науковій літературі виділяють обліковий та економічний концепти прибутку.

У діючий обліковий практиці прибуток визначається на основі кількісного підходу як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [2]. При цьому доходи та витрати враховуються у декілька етапів, результати

кожного з яких визначаються новим показником і мають відповідну назву: валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток. Дані показники дозволяють тільки визначити розмір податків, а не оцінити результат діяльності, оскільки підприємство може бути прибутковим, згідно з діючими правилами оподаткування, але водночас і близьким до банкрутства через нестачу грошових і прирівняних до них коштів [3].

П. Дойль у своїй роботі [4] зазначає, що облікові показники прибутку мають фундаментальні недоліки практичного, концептуального та емпіричного характеру, такі як:

— залежність від маніпуляцій тих, хто її розраховує;

— відсутність врахування інвестицій, що здійснюються протягом періоду; врахування амортизації, яка зменшує прибуток у порівнянні з фактичним грошовим потоком;

— неврахування фактора вартості грошей у часі та зміни вартості [4].

Економічна концепція визначає прибуток як зміну вартості капіталу в результаті його обороту та спирається в своїх оцінках як на дані системи обліку, так і на кон'юнктурні зміни ринку. Відповідно в рамках даної концепції виділяють три підходи до визначення прибутку:

підхід з позиції акціонерів, підхід з позиції ринкової оцінки підприємства як цілісного майнового комплексу, підхід з позиції ефективності управління [5]. Але наведені підходи теж не позбавлені недоліків, оскільки визначені таким чином показники прибутку фактично підмінюють величину вартості бізнесу підприємств, яка за своєю економічною сутністю є значно ширшим поняттям, ніж результати виробництва, або характеризують прибуток отриманий зверх нормальної доходності.

Необхідною умовою високої ефективності виробництва є не тільки високий рівень прибутку, але й досягнення стійкого фінансового стану. Останній визначається як економічна категорія, що відображає стан капіталу у процесі його кругообігу і здатність підприємства до розширення своєї діяльності. У ряді робіт фінансовий стану визначений як один з показників результатів діяльності. Визначення економічних результатів виробництва та оцінка фінансового стану в більшості випадків розглядається як поетапна процедура, оскільки отриманий за період прибуток враховується під час розрахунку більшості загальноприйнятих показників оцінки фінансового стану у складі власного капіталу. Також методики оцінки фінансового стану оперують безрозмірними величинами, які не мають конкретного грошового вираження, тому не порівнянні з величиною прибутку.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Останнім часом з'являються наукові роботи з виділенням у окрему категорію економічних результатів діяльності показників, що характеризують фінансовий стан підприємства у вартісному виразі. Так, у роботах [6] наведено показник запасу власного капіталу, який у разі кризового стану визначає величину, на яку потрібно збільшити власні активи для того, щоб значення застосовуваних при діагностиці коефіцієнтів дорівнювали нормативам. У протилежному випадку на величину даного показника можна зменшити загальну величину активів, щоб економічний стан не погіршився до кризового. При цьому зв'язок даного показника з величиною отриманого за період прибутку автором не визначено, також не вказані можливі джерела отримання активів та напрями використання умовно "надлишкових" активів. У роботі [7] зроблена спроба оцінити результати діяльності шляхом автономної вартісної оцінки величини прибутку та фінансового стану підприємства. Але

автором не враховано, що прибуток та фінансовий стан є величинами, які чинять взаємний вплив, тому сума одержаного прибутку певною мірою є наслідком динаміки фінансового стану у періоді оцінки.

Отже, необхідною є розробка методичних основ оцінки економічних результатів виробництва, які комплексно враховували б вплив поточного фінансового стану підприємства та можливі наслідки від його погіршення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Необхідність врахування зміни фінансового стану під час оцінки економічних результатів виробництва вперше була обґрунтована у роботах В.Я. Нусінова [3]. Автором обґрунтовано доцільність проведення комплексної оцінки фінансового стану, що дозволяє кількісно визначити його рівень за допомогою одного показника. Розроблений комплексний показник ефекту визначається як сума двох складових: "реально отриманих доходів (Эд) та величини зміни співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей підприємств за період, що досліджується (Эф)".

Таким чином, показник ефекту розраховується за наступною формулою [3]:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_A + \mathcal{E}_\phi \quad (1).$$

Постулатом, який закладений в основу визначення величини (Э_φ), є погашення кредиторської заборгованості тільки за рахунок повернення дебіторського боргу за умови зупинки виробництва у оцінюваний момент часу. Для цього визначається норматив кредиторської заборгованості (К_{пред.н}), економічний сенс якого полягає у визначенні максимальної величини кредиторської заборгованості, що погашається тільки за рахунок повернення дебіторської заборгованості при умовній зупинці виробництва в періоді, що аналізується. Величина нормативу, відповідна наявному у підприємствах боргу дебіторам, визначається з урахуванням того, що за рахунок повернення цього боргу, окрім основної суми кредиторської заборгованості, повинна бути погашена і величина її обслуговування. Цю вимогу можна формалізувати у вигляді наступного рівняння:

$$Dч = K_{пред.н} + \sum_{T_0}^{T_d} OK_t \quad (2),$$

де Dч — сума доходу, одержуваного підприємством за рахунок повернення йому дебіторської заборгованості після виплати всіх податків;

$K_{пред.н}$ — величина нормативу кредиторської заборгованості;

T_0 — момент часу, що оцінюються;

T_{Δ} — проміжок часу повного повернення підприємству дебіторської заборгованості, наявної в час T_0 ;

OK_t — сума обслуговування кредиторського боргу підприємства в довільний проміжок часу t відрізка $[T_0, T_{\Delta}]$.

Величина ($K_{пред.н}$) визначається методом ітерації, виходячи з забезпечення перетворення рівняння (2) в рівність та характеризує нормальний рівень фінансової стійкості. З використанням нормативної величини кредиторської заборгованості визначаються нормативні коефіцієнти фінансового стану.

Залежно від співвідношення величини фактичної кредиторської заборгованості та її нормативу визначаються показники запасу дебіторської заборгованості та надлишку кредиторської заборгованості.

Запас дебіторської заборгованості діагностується у тому випадку, коли фактична величина кредиторського боргу менша за суму ($K_{пред.н}$), тоді наявна дебіторська заборгованість підприємства більша, ніж необхідна для погашення цього боргу. У протилежному випадку у підприємства утворюється надлишок кредиторської заборгованості (ИКА), внаслідок якого утворюються збитки, що автор [3] пояснює тим, що підприємству додатково необхідно повернути надлишок кредиторської заборгованості, що повністю не врахований при визначенні чистого доходу.

Величина зміни збитків за рахунок наявності надлишку кредиторської заборгованості за період, що аналізується, при цьому дорівнює:

$$\Delta K'_t = ИКА'_{t+1} - ИКА'_t \quad (3),$$

де $ИКА'_{t+1}$, $ИКА'_t$ — величини надлишку кредиторської заборгованості відповідно на кінець і початок періоду, що аналізується.

У свою чергу, величина ($\Delta\phi$), визначається за наступною формулою:

$$\Delta\phi = \Delta D'_1 - \Delta K'_t + ПР \quad (4),$$

де $\Delta D'_1$ — величина зміни ефектів за рахунок наявного запасу дебіторської заборгованості за період, що аналізується;

ПР — одержані підприємством передоплати та аванси.

Таким чином, розрахована величина ($\Delta\phi$) кількісно характеризує зміну фінансового стану підприємства за період, що аналізується.

На необхідності врахування наслідків від виникнення та погашення заборгованостей під час оцінки показників прибутку наголошено також в наступних роботах [8; 9].

Так, у роботі [8] показник економічного результату визначається як величина прибутку скоригована на ефект від погашення заборгованостей у періоді, що аналізується. Тобто визначаються ліквідаційні вартості дебіторської та кредиторської заборгованостей яка найбільш вірогідна ціна фактичної реалізації даних активів і позикових коштів за умови їх негайного продажу в момент часу, що оцінюється. Для цього валовий прибуток підприємства визначається як сума складових:

$$P_{в} = P_{ГК} + P(\Delta, 3) - K_{в}, \quad (4),$$

де $P_{ГК}$ — частка валового прибутку, при розрахунках якої не враховується дебіторська заборгованість, що утворилася в оцінюваний період, і відповідно зобов'язання за придбані ресурси;

$P(\Delta, 3)$ — частка валового прибутку, розрахована як різниця ліквідаційних вартостей дебіторської заборгованості, отриманої при реалізації продукції за оцінюваний період, і відповідно зобов'язань за придбані ресурси в рамках собівартості реалізованої продукції;

$K_{в}$ — внутрішня кредиторська заборгованість, що виникає на підприємстві через недофінансування обов'язкових програм.

Величина ефекту від погашення заборгованостей ($P_{птк}$) дорівнює:

$$P_{птк} = (I_{\Delta_k} - I_{B_{\Delta}}) + (B_{\Delta} - B_k) \quad (5),$$

де I_{Δ_k} — інші доходи від погашення кредиторської заборгованості;

$I_{B_{\Delta}}$ — інші витрати від погашення дебіторської заборгованості;

B_{Δ} — величина відсотків за наданий "прихований" товарний кредит;

B_k — величина сплачених відсотків за прихований товарний кредит.

При цьому у роботі не зазначені джерела погашення заборгованостей, тобто кредиторська заборгованість може погашатись не тільки за рахунок повернення дебіторського боргу. При визначенні прибутку має значення тільки їх різниця. Фінансовий стан за даною методикою визначається з врахуванням ліквідаційних вартостей боргів, але власний капітал при цьому не коригується.

У роботі Н.М. Круглої [9] під час оцінки прибутку додатково враховано фактор часу, що дозволило привести до порівняного вигляду дебіторську заборгованість та зобов'язання з грошовими коштами. При цьому автором

допускається, що погашення зобов'язань відбувається за рахунок повернення дебіторської заборгованості, але при цьому порівнюються періоди їх обороту, тобто визначається момент погашення.

Автором спочатку визначається прогнозна вартість погашення дебіторської заборгованості (ДЗп), з урахуванням можливої величини дисконтів при її погашенні й відповідно обслуговування боргу при неповерненні у певному періоді. Надалі розраховується сума зобов'язань (Зп), які можуть бути погашені за рахунок прогнозованої вартості дебіторської заборгованості:

(6),

де КНз — коефіцієнт наповнення зобов'язань;

ОДзт — коефіцієнт обслуговування зобов'язань в поточному періоді.

Показник прибутку визначається як сума грошової його складової та величини різниці дебіторської заборгованості, зобов'язань приведеної до порівнянного вигляду з величиною грошових коштів, отриманих та витрачених за оцінюваний період.

Автором не зазначено, але фактично зроблено допущення про зупинку виробництва, оскільки надходження грошових коштів та відповідно погашення зобов'язань прогнозується тільки за рахунок прогнозних надходжень від повернення дебіторського боргу.

На відміну від наведених методик [3; 7—9], нами проводиться оцінка підприємства як безперервно функціонуючого об'єкта ринкових відносин, що унеможливує розгляд співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей як комплексного критерію оцінки фінансового стану. Це пояснюється наступним:

— оскільки діяльність не зупиняється, кредиторська заборгованість може бути погашена у будь-який момент за рахунок грошових надходжень від реалізації продукції або надання послуг;

— погашення дебіторської заборгованості відбувається пізніше ніж повинні бути погашенні зобов'язання, тому неможливо провести моделювання дебіторської заборгованості та визначити, яка її частина спрямована на погашення зобов'язань.

У зв'язку з цим пропонуємо проводити комплексну оцінку фінансового стану тільки на основі визначення відповідності фактичних

зобов'язань нормативним. При цьому порядок визначення нормативних зобов'язань та величини їх надлишку дещо відрізняється від наведеного у [3].

По-перше, нормативні зобов'язання визначаються за умови відповідності коефіцієнтів фінансового стану нормативам, а не надходженням від погашення дебіторської заборгованості, що дозволяє не брати до уваги суму обслуговування боргу та враховувати рівень існуючих ризиків.

По-друге, визначаються та нормуються як короткострокові, так і довгострокові зобов'язання, оскільки підприємство повинно їх сумарно погашати, а їх надлишок на підприємстві провокує погіршення фінансового стану.

Визначення надлишків короткострокових та загальних зобов'язань та порядок діагностування на їх основі кризового стану на підприємстві нами розглянуто у [10].

На відміну від [3], ми вважаємо, що визначені надлишки зобов'язань не є від'ємним результатом виробництва, оскільки при здійсненні безперервної діяльності фінансовий стан підприємства є динамічним, тому у будь-який наступний момент часу даний надлишок може й не діагностуватись, тому немає потреби його умовно погашати в періоді аналізу.

На нашу думку, наслідком діагностування кризового стану на основі надлишків зобов'язань є втрати бізнесу, які нами запропоновано визначати як загальне погіршення показників оцінки діяльності підприємства з основними групами стейкхолдерів: акціонерами, кредиторами, інвесторами, контрагентами, державою, працівниками. З огляду на це, до втрат бізнесу можна віднести наступні:

- збільшення відсотків за користування кредитами;
- зменшення строків кредитування до 1 року;
- відмова у довгостроковому наданні кредитних коштів;
- збільшення строків обороту кредиторської заборгованості;
- збільшення строків обороту дебіторської заборгованості;
- втрата основних ринків збуту;
- погіршення якості продукції, збільшення відсотка технічного браку;
- зниження попиту на продукцію;
- зниження продуктивності праці, відтік кваліфікованих кадрів;
- втрати доходів внаслідок вимушених простой (акції протесту, мітинги тощо);
- збільшення податкового навантаження.

Як видно з наведеного переліку, втрати бізнесу можна поділити на різні групи залежно від напряму впливу: фінансові, ринкові, кон'юнктурні, фіскальні тощо.

Однією з умов проведення оцінки економічних результатів виробництва є достовірна вартісна оцінка втрат бізнесу, які є наслідком погіршення фінансового стану у періоді аналізу.

Втрати бізнесу (ВБ) як комплексний показник наслідків поточного фінансового стану можна визначити як функцію від величин надлишків зобов'язань:

$$ВБ = f(НЗ; НКЗ) \quad (7).$$

Можливою є й більш комплексна оцінка втрат бізнесу, яка охоплює всі фактори, що в цілому погіршують стан підприємства.

Зміна фінансового стану за період оцінюється за допомогою показника приросту втрат бізнесу ($\Delta ВБ_t$):

$$\Delta ВБ_t = ВБ_t - ВБ_{t-1} \quad (8),$$

де $ВБ_t$ — вартісна величина втрат бізнесу в періоді t ;

$ВБ_{t-1}$ — вартісна величина втрат бізнесу в попередньому періоді.

Визначені втрати бізнесу повинні бути погашені у наступному за періодом оцінки періоді за рахунок прибутку, отриманого у періоді оцінки, тому величина ($\Delta ВБ_t$) приводиться до порівняного виду з грошовими потоками за допомогою дисконтування.

Джерелом фінансування втрат бізнесу є операційна діяльність, тому у дослідженні у якості показника прибутку нами використовується показник $ЕВІТДА$, оскільки у ньому не враховується вплив амортизації.

Таким чином, економічний результат виробництва з урахуванням зміни фінансового стану за період оцінки ($ЕРВ_t$), знаходиться з наступного виразу:

$$ЕРВ_t = ЕВІТДА_t - \frac{\Delta ВБ_t}{(1+q)^{t+1}} \quad (9),$$

де $ЕВІТДА_t$ — прибуток поточного періоду;
 q — коефіцієнт дисконтування.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у даній статті на основі аналізу ряду методик доведено необхідність коригування показників економічних результатів виробництва з урахуванням зміни фінансового стану за період проведення такої оцінки. Охарактеризовано основні комплексні показники оцінки фінансового стану у вартісному виразі. При цьому виявлено, що дані методики

побудовані на ряді допущень, які не є актуальними у даний період розвитку економіки підприємств.

Визначені методичні підходи до оцінки економічних результатів виробництва дозволяють оцінювати підприємство як безперервно функціонуючий об'єкт, враховуючи наслідки зміни фінансового стану.

Література:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, 2007. — 768 с.
 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87: buhgalter911.com
 3. Нусінов В.Я. Основи економічної оцінки ефективності діяльності підприємства в умовах кризи неплатежів. — Кривий Ріг: Мінерал, 1997. — 190 с.
 4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. — Питер, 2001. — 480 с.
 5. Гайсарова Г.Р. Организационно-экономический механизм формирования прибыли промышленного предприятия: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Г.Р. Гайсарова. — СПб., 2004. — 19 с.
 6. Визначення та прогнозування витрат гірничорудних підприємств в умовах ринку: (монографія) / О.Ю. Вілкул, С.В. Максимов, Я.В. Нусінова та ін. — Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. — 228 с.
 7. Нусінов В.Я., Буркова Л.А. Визначення рівня фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток оцінюваному періоді // Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право. — 2011. — Вип. 1., Т.1. — С. 267—271.
 8. Лукашенко Е.В. Диагностика кризисного состояния предприятия в современных условиях хозяйствования. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2003 — С. 136—142.
 9. Кругла Н. М. Особливості визначення та обґрунтування оцінки економічних результатів діяльності підприємств // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 5 (35). — С. 104—109.
 10. Куракіна Ю.О. Методичні основи визначення втрат бізнесу від погіршення фінансового стану в результаті впровадження інвестиційного проекту [Електронний ресурс] / Ю.О. Куракіна // Ефективна економіка. — 2011. — № 6. — Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
- Стаття надійшла до редакції 23.12.2011 р.