

де *ПО* – проценти отримані; *П* – позики; *ПС* – проценти сплачені; *ПД* – процентні депозити.

Відповідно до викладеного, на наш погляд, можна виділити ряд базових відношень, динаміка яких однозначно характеризує фінансовий стан банку.

1. Співвідношення капіталу банку до валюти балансу (коефіцієнт Кука). Якщо відношення менше 8%, то банк має проблеми з покриттям ризику активних операцій власним капіталом.

2. Співвідношення власних коштів до залучених. Власні кошти – найстійкіші ресурси банку, і їх співвідношення до залучених повинно становити 1:20.

3. Співвідношення високоліквідних активів до поточних коштів клієнтів. Світова банківська практика виробила загально визнані показники, за якими сума залишків на рахунках „Грошові кошти в касі банку”, „Грошові кошти на кореспондентських рахунках в Центральному та інших банках” має становити не менше 20% від загальної суми активів банку і не менше 20% від суми його зобов'язань.

4. Співвідношення кредитно-інвестиційного портфеля банку до величини капіталу.

5. Співвідношення прибутку до „чистих” (працюючих) активів.

6. Питома вага міжбанківських кредитів у пасиві. Свідчить про частку міжбанківських кредитів у залучених банком ресурсах.

Описана методика загальної оцінки фінансового стану комерційних банків дозволяє оцінити різноманітні аспекти діяльності банку, визначити його місце на кредитному ринку та рейтинг у порівнянні з іншими фінансово-кредитними установами.

УДК 658.655.

## ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА СТРУКТУР ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОГО КОМПЛЕКСУ

*І.І.Малярчук, З.М.Холод*

*Розглядається методика оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності структур видавничо-поліграфічного комплексу, характеризуються основні її етапи.*

*The methods of valuation of the results of external economic activity of the units of publishing and printing complex are examined, their main stages are characterized.*

Для узагальнення результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності будь-якої підприємницької структури, прогнозування її функціонування в майбутньому служить комплексна оцінка ефективності господарювання підприємства.

Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності поліграфічного підприємства може бути побудована на динаміці основних показників його роботи за 3–5 років. При цьому важливим є вибір системи показників, які б досить повно характеризували і відображали усі ключові моменти функціонування підприємницької структури. Дана система показників повинна розкривати такі моменти діяльності підприємств видавничо-поліграфічного комплексу (ВПК): можливості формування виробничих ресурсів (не будучи залежними від кредитів) та їх ефективне використання; поповнення коштів за рахунок власної діяльності; вміння ефективно управляти оборотними засобами і витратами.

Виходячи з цього, методика комплексної оцінки господарської діяльності поліграфічних підприємств повинна включати: аналіз випуску й реалізації продукції, її асортименту та якості; оцінку організаційно-технічного рівня виробництва і використання виробничих ресурсів; аналіз собівартості продукції та наданих послуг; аналіз фінансових результатів і фінансового стану.

Вивчення результатів зовнішньоекономічної діяльності структур ВПК слід розглядати як один із складових елементів комплексної оцінки їх функціонування. Поряд з основними етапами економічного аналізу виробничо-господарської діяльності дослідження результатів зовнішньоекономічного співробітництва займає належне місце у розробці напрямків

підвищення ефективності функціонування структур ВПК як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Головним завданням аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур ВПК слід вважати оцінку:

рівня та якості виконання зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами з характеристикою показників їх ефективності;

експортної частини виробничої програми з визначенням ефективності експортної діяльності;

раціональності використання коштів при здійсненні зовнішньоекономічних операцій;

фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності з характеристикою фінансового стану та платоспроможності підприємства.

Слід зазначити, що аналіз рівня та якості виконання зобов'язань по зовнішньоекономічних договорах обов'язково повинні проводити ті структури видавничо-поліграфічного комплексу, в яких співробітництво з іноземними покупцями і замовниками має тривалий і стабільний характер.

Будь-які відносини підприємства з іншими підприємницькими структурами в усіх сферах господарської діяльності здійснюються на основі договорів (контрактів). Підприємства вільні у виборі предмета договору, визначенні зобов'язань й інших умов господарських відносин, що не суперечать українському законодавству. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних контрактів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року визначено, що підприємство у разі порушення договірних зобов'язань несе повну майнову відповідальність перед іншими суб'єктами підприємництва. Крім того, при несвоєчасному виконанні або невиконанні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності своїх зобов'язань сплата штрафів не звільняє підприємство без згоди покупця (замовника) від виконання договірних зобов'язань стосовно виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг. Звідси очевидно стає необхідність організації як прогностичного, так і оперативного аналізу виконання зовнішньоекономічних контрактів.

Можна виділити п'ять етапів комплексного цільового аналізу виробничо-господарської діяльності поліграфічних підприємств і видавництв щодо виконання зовнішньоекономічних договорів. Перший базується на маркетингу і пов'язаний з вивченням попиту зовнішнього ринку на продукцію підприємства чи видавництва, з аналізом виконання договорів попереднього періоду для виявлення доцільності розширення чи продовження деяких з них, складання варіантів „портфеля” замовлень, який при наявних і потенційних ресурсах спроможний забезпечити максимальні доходи книговидавничим організаціям від проведення ними зовнішньоекономічної діяльності. В умовах успішного функціонування підприємства при високому рівні завантаження виробничих потужностей другий етап аналізу зводиться до виявлення додаткових резервів по використанню устаткування і підвищенню продуктивності праці, матеріальних ресурсів для максимізації обсягу виробництва в наступному періоді під найбільш вигідні зовнішньоекономічні контракти. Третій етап оцінки роботи структур ВПК покликаний охарактеризувати виконання договорів по обсягу й ритмічності поставок на зовнішній ринок, якості продукції.

Для оцінки виконання експортних угод на поліграфічних підприємствах та у видавництвах доцільно вивчати виконання зобов'язань по окремих видах продукції й товарних групах, потім – по країнах-експортерах (у тому числі у розрізі країн за рівнем економічного розвитку). У результаті аналізу дані по експортній діяльності структури ВПК підсумовуються в цілому.

Традиційно в поліграфічній промисловості друкована продукція умовно ділиться на дві групи: А – продукція виробничо-технічного призначення; В – продукція споживчого характеру. Такий поділ можна здійснити й за іншими критеріями: залежно від розміру частки даного виду продукції у виторгу від реалізації, прибутку, трудомісткості виготовлення.

Для експортної продукції доцільним є використання таких критеріїв, як: частка даного виду продукції номенклатурно-асортиментної групи у вартісному виразі в загальному експорті підприємства; частка експортної продукції в натуральному виразі в загальному випуску даного

виду; частка в обсязі виробництва експортної продукції в одиницях трудомісткості (нормо-годинах). Якщо книговидавнича організація реалізує за кордон переважно книжково-журнальну продукцію, то визначення цих показників слід проводити й за видами літератури (художня, дитяча, наукова, публіцистична і т.д.).

При аналізі виконання зобов'язань по експорту друкованої продукції визначають індекси вартості, фізичного обсягу, цін, кількості, структури. Для аналізу виконання зобов'язань по імпорту необхідно, як і при експорті, визначити рівень виконання зобов'язань по кількості й обсягу товарів і послуг, далі – по країнах-імпортерах, товарних групах. Разом з тим, доцільно виявити ступінь виконання іноземними постачальниками своїх зобов'язань по контрактах, проаналізувати терміни надходження (надання) та якість імпортованих товарів і послуг.

Для третього етапу характерним є визначення розмірів збитків, яких зазнала структура ВПК у результаті несвоєчасного або неповного виконання зовнішньоекономічних зобов'язань, та їх впливу на основні техніко-економічні показники господарської діяльності видавництва чи поліграфічного підприємства.

На четвертому етапі встановлюються зовнішні й внутрішні причини невиконання договірних зобов'язань. Якщо причиною збитковості зовнішньоекономічної діяльності структури ВПК стало порушення договірних умов з боку постачальників товарно-матеріальних цінностей, транспортних організацій та інших суб'єктів, які знаходяться з книговидавничою організацією у господарських відносинах, юридичні й комерційні служби останньої повинні вимагати у винуватців відшкодування збитків, отриманих у результаті невиконання умов зовнішньоекономічного контракту.

П'ятий етап аналізу передбачає встановлення вини внутрішньогосподарських підрозділів за невиконання договірних зобов'язань і визначення економічної відповідальності за зрив термінів реалізації друкованої продукції. Тут важливого значення набуває підготовка пропозицій щодо удосконалення організації виробництва експортної продукції, яка б відповідала своєчасному виконанню зовнішньоекономічних договорів.

У ході аналізу договірних зобов'язань визначаються показники, які можуть бути використані при узагальненні результатів зовнішньоекономічної діяльності структури ВПК: ступінь виконання договірних зобов'язань; обсяг реалізації продукції за укладеними договорами, питома вага витрат на заробітну плату, чистий прибуток з розрахунку на одного робітника, що займається виконанням зовнішньоекономічного договору; частка робітників-виконавців контракту в загальній чисельності робітників; рівень рентабельності зовнішньоекономічного договору; рівень рентабельності витрат, пов'язаних з виконанням договору; коефіцієнти зміни кількості укладених договорів, бартерних зовнішньоекономічних контрактів і невиконаних договірних зобов'язань, а також зміни обсягу зовнішньоекономічних контрактів; частка зовнішньоекономічних договорів у загальній кількості і загальному обсязі укладених по підприємству контрактів; частка бартерних зовнішньоекономічних контрактів у загальній кількості зовнішньоекономічних договорів.

Дана система показників, на наш погляд, є достатньою для оцінки ефективності виконання договірних зобов'язань по зовнішньоекономічних операціях.

Для виробника найефективнішим вважається той вид поліграфічної продукції, який у більшій мірі дозволяє підприємству вирішувати свої господарські завдання. Як правило, це друкована продукція з найбільшим набором високих споживчих якостей. Оскільки така продукція є вищою за вартістю у порівнянні з іншими видами (і тому вважається більш ефективною з точки зору прибутковості), то поряд з оцінкою рентабельності пропонується проводити оцінку ефективності реалізації продукції.

Основними показниками, що характеризують ефективність експортної діяльності, можуть слугувати:

- показник рентабельності експортної продукції;
- відношення прибутку від реалізації експортної продукції до основної заробітної плати робітників-виробників;
- відношення прибутку і накладних витрат по експортній продукції до її оптової ціни;

відношення прибутку і накладних витрат по експортній продукції до основної заробітної плати робітників-виробників;

відношення прибутку і накладних витрат до витрат на основні матеріали по експортній продукції;

сума прибутку і накладних витрат на одиницю експортної продукції, що припадає на одну нормо-годину.

Для підприємств, які експортують значну частку своєї продукції, доцільно оцінювати відношення обсягу експорту в цінах франко-кордон до обсягу експорту в оптових цінах, а також відношення обсягу експорту в цінах франко-кордон до суми повної собівартості й витрат обігу в межах країни.

На практиці можливі варіанти, коли окремі показники дають протилежні характеристики. У такому випадку потрібно обрати один-два пріоритетних економічних показники, які найповніше визначають даний вид продукції.

Для аналізу ефективності експорту поліграфічної продукції необхідно оцінити рівень її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність експортної продукції характеризують показники попиту на неї, а економічний ефект виражається величиною одержаного прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку. Крім того, про рівень конкурентоспроможності експортної продукції свідчать такі економічні показники:

1) динаміка експорту друкованої продукції у вартісному й натуральному виразах (перевищення темпів росту вартісного обсягу продукції з врахуванням інфляційного підвищення цін над зростанням її фізичного обсягу вказує на ріст попиту на неї);

2) співвідношення прибутку від реалізації друкованої продукції на зовнішньому ринку до обсягу її експорту, збільшення якого вказує на зростання конкурентоспроможності поліграфічної продукції;

3) співвідношення обсягів реалізації експортної продукції до вартості матеріально-виробничих запасів (зменшення цього показника свідчить про сповільнення оборотності запасів через зниження попиту на експортну продукцію або збільшення матеріальних запасів);

4) співвідношення обсягів реалізованої та нереалізованої експортної продукції, зменшення якого означає зниження попиту або перевиробництво продукції;

5) співвідношення обсягів реалізації на експорт до суми дебіторської заборгованості, яке відображає обсяги комерційних кредитів, наданих іноземним покупцям (чим вищий попит, тим менші кредит і дебіторська заборгованість);

6) "портфель" іноземних замовлень, обсяг якого характеризує рівень попиту на продукцію поліграфічного підприємства чи видавництва;

7) завантаження виробничих потужностей виготовленням друкованої продукції на експорт (зниження попиту викликає зменшення даного показника);

8) обсяги і напрямки капіталовкладень, оскільки найчастіше капітальні інвестиції спрямовуються на виробництво найбільш перспективних і конкурентоспроможних видів продукції.

Оцінку експортної частини виробничої програми слід завершити розробкою заходів з підвищення ефективності експорту друкованої продукції та її конкурентоспроможності.

Для проведення зовнішньоекономічних операцій потрібні певні кошти, які вкладаються у виробництво експортної продукції або в розрахунки за імпортні товари. Для цього структури ВПК можуть залучати як власні, так і позикові грошові ресурси (кредити банків), які повинні раціонально використовуватись. Тому при вивченні ефективності використання грошових коштів необхідно дослідити їх обіг в експортно-імпортних операціях та проаналізувати склад і структуру накладних витрат. Результати аналізу дозволять виявити шляхи прискорення оборотності коштів, встановлять доцільність здійснення накладних витрат і укажуть резерви їх зниження.

Важливим показником, який характеризує використання коштів, виступає швидкість їх обігу, який вказує тривалість обігу за експортними чи імпортними операціями. Такий аналіз, на наш погляд, необхідно проводити за кругообігом коштів, вкладених у товари, і коштів у розрахунках. Тривалість обороту коштів, вкладених в експортну продукцію, залежить від умов і місця її збуту, способу й організації реалізації, організації документообігу, структури товарних

запасів. На тривалість обороту коштів у розрахунках впливають форма і порядок розрахунків і платежів.

На даному етапі важливо охарактеризувати дебіторську заборгованість книговидавничої організації, оскільки її величина знаходить відображення у показнику середньої тривалості обороту коштів. Для цього потрібно визначити показники питомої ваги дебіторської заборгованості в загальному обсязі активів підприємства, середню дебіторську заборгованість, її оборотність і період погашення за загальновідомими методиками, простежити їх зміну за ряд років. Доцільно визначати показник середнього терміну комерційного кредиту, наданого поліграфічним підприємством іноземним покупцям, шляхом співвідношення обсягу реалізованої на експорт продукції до короткострокової дебіторської заборгованості. На підставі проведених розрахунків формується система заходів по управлінню дебіторської заборгованості, до яких можна віднести:

- контроль за співвідношенням між дебіторською та кредиторською заборгованостями;
- своєчасне виявлення недопустимих видів заборгованостей (протермінованої, бюджету, постачальникам і т.д.) і швидке реагування на них;

- надання різноманітних скидок при наявності короткочасної оплати поліграфічної продукції чи послуг;

- ширше застосування вексельного оформлення заборгованості;

- контроль за станом розрахунків по протермінованих заборгованостях;

- страхування ризиків при укладанні ряду господарських договорів.

Відношення обсягу експортно-імпорتنих операцій до оборотних активів, задіяних у зовнішньоекономічній діяльності, називається оборотністю оборотних активів і показує, скільки обертів протягом року здійснив оборотний капітал, залучений в експортно-імпорتنу діяльність структури ВПК. Зниження цього показника свідчить про зростання залишків готової продукції, призначеної для реалізації на зовнішньому ринку поліграфічним підприємством, або на збільшення запасів сировини й матеріалів через підвищення цін на них. Для виявлення фактичних причин зменшення кількості оборотів матеріально-виробничих запасів слід проаналізувати зміни в їх структурі.

Показники результативності діяльності підприємства на зовнішньому ринку безпосередньо впливають на показники його фінансового стану та платоспроможності. За економічним змістом їх можна згрупувати за такими характеристиками: показники прибутковості і рентабельності; показники фінансової (ринкової) активності; показники ліквідності.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності та господарювання на внутрішньому ринку може бути оцінена абсолютними й відносними показниками, найважливішим з яких вважається прибуток. Саме прибуток є кінцевою метою і основним критерієм функціонування будь-якої організаційно-правової структури. Абсолютне вираження прибутку від зовнішньоекономічних операцій лягає в основу обчислення ряду показників рентабельності, серед яких, окрім традиційних (рентабельність продукції, виробництва, основних фондів), доцільно визначати рентабельність продажу, активів, основного і власного капіталу, власного і довгострокового позикового капіталу, середню норму рентабельності.

Ринкову (фінансову) стійкість підприємства характеризують такі коефіцієнти: фінансової незалежності; співвідношення власних і позикових коштів; фінансової сталості; маневрування власних коштів; фінансового лівериджу; забезпечення власними коштами. До показників платоспроможності відносять коефіцієнти абсолютного і проміжного покриття та загальний коефіцієнт ліквідності. Методика визначення вищезгаданих показників широко висвітлена в наукових працях вітчизняних науковців та з країн СНД.

Для підприємств з іноземними інвестиціями та організаційно-правових структур інших форм власності ВПК важливим є визначення доходності інвестованого у зовнішньоекономічну діяльність капіталу, яка пов'язує рентабельність продажу та коефіцієнт оборотності капіталу і обчислюється шляхом добутку цих показників. Доходність інвестованого капіталу свідчить про рівень фінансового стану і ділової активності поліграфічного підприємства в результаті проведення ним операцій з іноземними суб'єктами підприємницької діяльності.

Таким чином, проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності структур ВПК дасть змогу комплексно оцінити результати їх міжнародного співробітництва, обґрунтувати шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій.

УДК [336:339.13] (076.1)

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЗБИТКОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОГО КОМПЛЕКСУ

*Н.І.Передерієнко*

*Розглядаються питання оцінки фінансових результатів і фінансового стану збиткових підприємств як складової політики антикризового фінансового управління.*

*The questions of the value of financial results and financial positions of unprofitable enterprises as a part of the policy of anticrisis financial management are under consideration.*

Незважаючи на деяке піднесення економіки в цілому, сьогодні в країні спостерігається достатньо стійка тенденція до збільшення кількості збиткових підприємств. Якщо у 1993 році збитковим було кожне дванадцяте підприємство, то у 1999 – кожне друге. Збитковість же підприємств призводить до їх банкрутства.

У видавничо-поліграфічному комплексі результати діяльності підприємств за останні роки свідчать про зменшення прибутків, а на деяких підприємствах – про збільшення збитків. Стан таких підприємств можна характеризувати як кризовий. Вони вимагають запровадження політики антикризового фінансового управління, яке включає розробку та використання системи методів попередньої діагностики та механізмів фінансового оздоровлення підприємства. Реалізація політики антикризового управління передбачає перш за все оперативний аналіз фінансового стану підприємства.

Існуючі методики фінансового аналізу містять у собі систему показників, які характеризують оцінку майна, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності фінансових результатів (прибутку і рентабельності). Але в цих методиках відсутні показники, здатні оцінити рівень і динаміку фінансових результатів збиткових підприємств.

Аналіз збитковості потрібно починати з вивчення факторів, що зумовили втрату підприємством фінансової стійкості, плато- і кредитоспроможності, виникнення небезпеки фінансової кризи, а можливо, і банкрутства. Фактори можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. До першої групи належать фактори: соціальний; демографічний, який визначає розмір і структуру потреб населення у видавничо-поліграфічній продукції; економічний, який визначає рівень доходів населення та його купівельну спроможність. Друга група факторів, що залежать від діяльності підприємства, включає: наявність і якість трудових і виробничих ресурсів, рівень їх використання; наявність і рівень використання фінансових ресурсів; якість і рівень управління та використання маркетингу.

Особливої уваги при комплексному аналізі діяльності збиткових підприємств заслуговують показники рівня використання фінансових ресурсів. Результат виробництва в узагальнюючому показникові ефективності може бути представлений доходом підприємства. У часткових показниках він може виступати відповідними частинами сукупного результату, еквівалентними участі того чи іншого фактора в утворенні доходу: перенесена вартість – для основних фондів і новостворена – для живої праці. Аналіз динаміки таких показників дає можливість визначити рівень використання факторних фінансових ресурсів у сукупному обсязі цих ресурсів.

Характерною ознакою збитковості підприємства є перевищення витрат над виручкою від реалізації або непокриття виручкою всіх витрат. Це означає, що обсяг виробництва і реалізації продукції нижчий за поріг рентабельності. Для оцінки рівня збитковості може використовуватись система показників, які враховують окремо і разом непокриті збитки минулих років, збитки звітного року по відношенню до середньорічної вартості всього капіталу і в тому числі основного й оборотного.