

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.07 – МР.1739 «С» 2020.11.12 021 ПЗ

ПАСТУШЕНКО АННА ВОЛОДИМИРІВНА

2021

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

УДК 336.05-044.372

ПОГОДЖЕННЯ ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Декан економічного факультету Завідувач кафедри фінансів

Діброва А.Д.

Давиденко Н.М.

(підпис) «_____» 2021 р. (підпис) «_____» 2021 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Фінансові ризики суб'єктів господарювання та управління ними»
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування (код і назва)
Освітня програма Фінанси банківська справа та страхування (назва)
Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна (освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми д.е.н., професор Худолій Л. М. (ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

Тітенко З.М. (ПІБ)

к.е.н., доцент

(підпис)

Виконала Настушенко А.В. (ПІБ студента)

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів

д.е.н., проф. (науковий ступінь, вчене звання)

Давиденко Н.М. (підпис) (ПІБ)

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Пастушенко Анрі Володимирівні (прізвище/ім'я, по батькові)
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування (код і назва)
Освітня програма Фінанси банківська справа та страхування (назва)
Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна (освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Фінансові ризики суб'єктів господарювання та управління ними»

затверджена наказом ректора НУБІП України від "12" листопада 2020 р. № 1739

Термін подання завершеної роботи на кафедрі 2021.11.10 (рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи фінансова звітність ТОВ «Будспецсервіс»

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання
2. Аналіз фінансових ризиків та їх негативного впливу на діяльність підприємства
3. Шляхи мінімізації фінансових ризиків в діяльності суб'єктів господарювання

Перелік графічного матеріалу (за потреби)

Дата видачі завдання "25" листопада 2020 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи Тітенко З.М. (підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання Пастушенко. А.В. (підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему: «Фінансові ризики суб'єктів господарювання та управління ними» виконана на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Будспецсервіс» складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, і викладено на 104 сторінках комп'ютерного тексту, що містить 16 таблиць, 8 рисунків.

Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо управління фінансовими ризиками.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими ризиками.

Об'єктом дослідження процес управління фінансовими ризиками ТОВ «Будспецсервіс»

Методи дослідження. В процесі дослідження використовувались наступні методи: діалектичний та абстрактно-логічний – при здійсненні теоретичних і методичних узагальнень; економічного і статистичного аналізу – для фінансово-економічної характеристики підприємства, експертних оцінок – при вивченні впливу окремих факторів на величину прибутку підприємства; наукового абстрагування і системного підходу – для розробки шляхів підвищення прибутковості аграрних підприємств.

Робота складається з вступу, трьох розділів і висновків та прогнозицій. В першому розділі розглядаються теоретичні підходи до визначення поняття «фінансовий ризик», сутність, класифікація, політика управління фінансовим ризиком. У другому розділі проведено оцінку фінансових ризиків на підприємстві. В третьому розділі обґрунтовано напрямки мінімізації фінансових ризиків та управління ними.

Ключові слова: ФІНАНСОВИЙ РИЗИК, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ, УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ, ПРИБУТКОВІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ.

Вступ.....	6
------------	---

Розділ 1. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання.....	8
-------------------------------------------------------------------------------------------------	----------

1.1. Економічний зміст та умови виникнення фінансових ризиків.....	8
1.2. Види фінансових ризиків та їх характеристика.....	18
1.3. Методи управління фінансовими ризиками.....	24

Розділ 2. Аналіз фінансових ризиків та їх негативного впливу на діяльність підприємства.....	31
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

2.1. Фінансово-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ "Будспецсервіс".....	31
2.2. Аналіз ризику неплатоспроможності ТОВ "Будспецсервіс".....	40
2.3. Оцінка ризику втрати фінансової стійкості ТОВ "Будспецсервіс".....	46

Розділ 3. Шляхи мінімізації фінансових ризиків в діяльності суб'єктів господарювання.....	68
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

3.1. Адаптація досвіду зарубіжних країн щодо мінімізації фінансових ризиків.....	68
3.2. Обґрунтування внутрішніх методів нейтралізації фінансових ризиків ТОВ "Будспецсервіс".....	75
3.3. Управління фінансовими ризиками у системі ризик-менеджменту ТОВ "Будспецсервіс".....	86

Висновки.....	94
----------------------	-----------

Список використаних джерел.....	98
----------------------------------------	-----------

Додатки.....	105
---------------------	------------

ВСТУП

Невід'ємною складовою діяльності усіх учасників господарських відносин, у тому числі підприємств, банківських установ і страхових компаній, є фінансовий ризик. Зростання його рівня відбувається за умов сучасної економічної ситуації в країні, змін у кон'юктурі фінансового ринку, розширення сфери фінансових відносин, а також появи нових для господарської практики фінансових технологій та інструментів. Ці та інші фактори впливають зараз і будуть впливати потім на підвищення ризикованості діяльності суб'єктів господарювання, тому фінансові ризики є важливим об'єктом ідентифікації, оцінки та нейтралізації з боку всіх учасників господарських відносин.

Актуальність дослідження у сфері управління ризиками на підприємстві обумовлена необхідністю розробки комплексного, всебічного підходу до ризик-менеджменту, який координується в рамках всієї організації. Здатність ефективно впливати на ризики дає можливість успішно функціонувати підприємству, мати фінансову стійкість, високу конкурентоспроможність і стабільну прибутковість.

Теоретичні та практичні аспекти аналізу та управління фінансовою стійкістю підприємств розглядалася в працях вітчизняних економістів, таких як Чернова Г.В. і Кудрявцев А.А., Фомічов О.М., Ковальова А.М. і зарубіжних авторів Т.Бартон, У.Шенклер, К.Друрі та інші.

Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретично-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо управління фінансовими ризиками.

У відповідності до визначеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- розкрити економічний зміст та умови виникнення фінансових ризиків;
- розглянути види фінансових ризиків та їх характеристику;
- розглянути методи управління фінансовими ризиками;

НУБІП України

- проаналізувати фінансовий стан ТОВ «Будспецсервіс»;
- проаналізувати систему управління ризиками ТОВ «Будспецсервіс»;

НУБІП України

- обґрунтувати механізм управління фінансовими ризиками;
- визначити перспективи вдосконалення механізму мінімізації основних видів фінансових ризиків.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовими ризиками ТОВ «Будспецсервіс»

НУБІП України

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими ризиками.

В процесі дослідження використовувались наступні методи: діалектичний та абстрактно-логічний - при здійсненні теоретичних і методичних узагальнень; економічного і статистичного аналізу - для фінансово-економічної характеристики підприємства; експертних оцінок - при вивченні впливу окремих факторів на величину прибутку підприємства; наукового абстрагування і системного підходу - для розробки шляхів підвищення прибутковості аграрних підприємств.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

7

1.1. Економічний зміст та умови виникнення фінансових ризиків

Діяльність фірм невідемно пов'язана з ризиками, вплив яких на ефективність діяльності не можна визначити попередньо та точно.

Саме як соціально-економічна категорія ризик представляє частину виробничих відносин та безпосередньо входить у господарський організм.

Термін «ризик» зазвичай пояснюють як небезпека невідповідності отриманих результатів поставленим цілям [1].

Також термін «ризик» трактують як дія, що виконується під час такого вибору, коли в результаті невдачі є можливість опинитися в гіршому стані ніж до вибору [3].

Таким чином, головна ціль ризику - це саме досягнення успіху, якого не можливо було отримати без ризику. Однак, ризик повинен бути обґрунтованим і адекватним, тому прийняття ризику можливе за умови, що ймовірність досягнення успіху при ризику буде суттєво більша, ніж ймовірність недосягнення успіху без ризику.

Існує й інше визначення терміну «ризик», а саме, що підкреслює його двосторонню природу: ризик - ймовірність відхилень від бажаного варіанту реалізації подій, враховуючи, що відхилення можуть бути як негативні так і позитивні.

Ризик також пояснюється як міра ймовірності настання небажаної події або ряду таких подій. Настання ризикової ситуації визначається у відхиленні значень показників від альтернативного, середнього або ж нормального рівня.

Ризик можна розглядати також у двох аспектах:

- можлива втрата, що виникає при інвестуванні фірмою коштів у виробництво товарів та послуг, створюванні техніки, котрі мають

ймовірність не користуватися попитом клієнтів у майбутньому, а також ймовірність неотримання прибутку від інвестицій в інновації.

- Можливість недоотримання прибутку або взагалі втрати портфеля фінансових активів, та прибутку від венчурного проекту.

Таким чином, на даному етапі не існує одного визначення щодо поняття ризику, однак на основі існуючих визначень можливо визначити два основних підходи до визначення терміну «ризик»:

1. Тлумачення ризику саме як результату події (прибутку, збитку)

враховуючи, що ризик позиціонують як ймовірність настання несприятливої події[3].

2. Тлумачення ризику, як процес, тобто розгляд такого феномену.

Відповідно до зазначених тлумачень, вчені сформували визначення ризику. Дані тлумачення подані в таблиці 1.1 [1]

Таблиця 1.1

Систематизація підходів до визначення поняття «ризик»

№	Автор, джерело	Суть визначення
1	2	3
Визначення ризику як результату якої-небудь дії		
1	Клейнер Г.	Ризик - це небезпека здійснення непередбачених і небажаних для суб'єкта наслідків його діяльності
2	Методика розробки бізнес-плану	Ризик - це небезпека того, що цілі, поставлені у проєкті, повністю або частково не будуть досягнуті
3	Романченко О. В.	Ризик - це невизначеність, ймовірність настання непередбачених подій, що спричиняє можливість відхилення від поставленої мети, наявність альтернативних варіантів дії, необхідність їхньої оцінки й вибору
4	Філін С.	Ризик - це ймовірність (загроза) втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат й (або) зворотне - можливість одержання значної вигоди (доходу) у результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності
5	Стрельцов А., Цамутал О.	Ризик - це можливість (ймовірність), по-перше, втрати підприємством частини своїх існуючих ресурсів, по-друге, втрати залучених ресурсів для реалізації

		певних цілей й, по-третє, недоодержання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення господарської діяльності
6	Кривов В.	Ризик - це можливість настання певної несприятливої події
7	Ілляшенко С. М.	Ризик - це можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних
8	Жоваников В. Н	Ризик - це ймовірність того, що події, які очікувалися, або непередбачені, можуть вплинути на здатність суб'єкта господарювання продовжувати досить дохідний бізнес
9	Сердюкова І. Д.	Ризик - це ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх витрат у результаті здійснення виробничої або фінансової діяльності
10	Єндовицький Д., Коменденко С.	Ризик - це ступінь невизначеності щодо майбутніх доходів і витрат
11	Грачова М. В., Бабаскин С. Я., Волков І. М. та ін.	Ризик - це можливість виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків
12	Грабовий П. Г., Петрова Є. Н., Полтавцев С. І.	Ризик - це загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності
13	Кінев Ю. Ю.	Ризик - це наслідок дії або бездіяльності, у результаті якої існує реальна можливість одержання невизначених результатів різного характеру, які як позитивно, так і негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства
		<u>Визначення ризику як дії чи процесу</u>
14	Альгін А. П.	Ризик - це діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язана з невизначеністю в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі й відхилення від мети, що міститься в альтернативах
15	Балабанов І. Т.	Ризик - це подія, що може відбутися, а може й не відбутися. У випадку настання такої події можливі три економічні результати: негативний (програш, збиток), нульовий і позитивний (виграш, вигода, прибуток)
16	Вітлінський В. В., Макаренко В. О.	Ризик - це економічна категорія в діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктності в ситуаціях оцінювання, управління, вибору

4	Вітлінський В. В.	Ризик - це економічна категорія, що відображає характерні риси сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючої невизначеності й конфліктності, що властиві процесам поставлення цілей, управління, прийняття рішень, оцінювання, які ускладнені можливими загрозами й невикористаними можливостями
5	Масленчиков С., Тронін Ю. Н.	Ризик - дія, спрямована на привабливу мету, досягнення якої поєднане з елементом небезпеки, погрозою втрати або неуспіху
6	Серьогін Е. В.	Ризик - це діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі, відхилення від мети, що містяться в альтернативах, які обираються
7	Івасенко А. Г.	Ризик - це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, що відображає невизначеність її результату й можливі несприятливі (або, навпаки, сприятливі) наслідки у випадку неуспіху (або успіху)
8	Єгорова Е. Е.	Ризик - ситуація, пов'язана з наявністю вибору з передбачуваних альтернатив шляхом оцінки ймовірності настання ризикової події, що спричиняє як позитивні, так і негативні наслідки
9	Тронін Ю. Н.	Ризик - це характеристика рішення, яке приймається суб'єктом у ситуації, коли можливі альтернативи, що реалізуються в багатьох (більше одного) результатах, існує невизначеність відносно конкретного результату і принаймні один із результатів небезпечний
10	Хохлов Н. В.	Ризик - це подія або група родинних випадкових подій, що завдають шкоди об'єкту, який володіє даним ризиком

Глумачення показують, що саме під ризиком вважають ймовірність втрати частини власних ресурсів, недоотримання прибутку або ж ймовірності по'яви додаткових збитків, проте й протилежний процес, тобто ймовірність отримання певної вигоди після виконання підприємницької діяльності в визначених умовах невизначеності. Отже, про ризик можливо заявляти коли є відхилення між фактичним та плановим результатом.

У певних джерелах визначення «економічний ризик» пояснюють саме як певний вид ризику, котрий з'являється під час різного виду діяльності з отримання прибутку, та невідомо пов'язане з по-перше виробництвом, реалізацією продукції, виконанням робіт та безпосередньо наданням послуг, по-друге економічними операціями, товарно-грошовими, по-третє, реалізацією науково-технічних проєктів.

Діяльність фірми завжди поряд з ризиком, тому важливо визначити поняття підприємницький ризик, а саме це ризик, котрий пов'язаний з реалізацією продукції та виробництвом, фінансовими операціями та товарно-грошовими, зі науково-технічними завданнями та комерцією [7].

Підприємницький ризик завжди можна пов'язати до діяльності усіх фірм. Саме цей вид ризику проявляє себе у фінансовій сфері фірми, він завжди невідомо пов'язаний з формуванням доходу та показує ймовірні наслідки у процесі його функціонування.

Саме наслідок фінансового ризику або можливість ризику поділяє його на спекулятивні та чисті ризики. Чисті ризики показують ймовірність отримання або нульового або ж від'ємного результату, спекулятивні ж ризики або негативного, або ж позитвного ризику.

Природні, політичні, економічні, екологічні ризики відносяться до чистих, а до спекулятивних належать фінансові, а саме інфляційні, валютні, ризик ліквідності, також ризики які відносяться до вкладення капіталу, тобто ризик зниження дохідності, прямих економічних втат.

Тому було розроблено два підходи до поняття фінансових ризиків фірми, котрі можуть розглядатися як у вузькому так і у широкому значенні. У вузькому понятті - це ризик пов'язаний із фінансовою діяльністю, а у широкому значенні це ризик як фінансовою діяльністю та і операційної та інвестиційної.

Перший підход складається з економічних ризиків фірми, до якого включають операційні, ризики структури капіталу, інвестиційні. В даному

варіанти ототожнюють із зігльним ризиком фірми. Сукупний ризик пояснюють загальну величину ризиків кожного виду діяльності фірми.

Другий підход складається із групи економічних ризиків, котрі об'єднують ризики, котрі супроводжують економічну діяльність фірми. Саме такі ризики характеризують можливість виникнення економічних наслідків у формі збитків, втрати ліквідності чи капіталу.

Природа фінансовго ризику пов'язана з ризиком та прибутком. Для отримання доходу фірма повинна прийняти ризикове рішення, котре в майбутньому може принести як прибуток так і збиток. Під час акцептування менш ризиковго рішення відповідно отримається нижчий дохід, і протилежно більш ризикове рішення принесе більший дохід. При зменшенні ризику до мінімуму фірма зможе отримувати низький, однак стабільний дохід.

Економічні ризики фірми включають в себе певні характеристики, а саме об'єктивність прояву, економічна природа, цілеспрямована дія, можливість досягнення мети, невизначеність наслідків, можлива поява негативних наслідків, суб'єктивність оцінки, динамічність рівня. Усі якості економічного ризику розкривають його суть зі своєї сторони.

Основна характеристика економічного ризику - це його фінансова природа, котра передбачає формування доходу та показує ймовірні фінансові втрати під час здійснення економічної діяльності фірми.

Економічний ризик є визначеним явищем у діяльності фірми, тому він пов'язаний майже з усіма видами економічних операцій та напрямків діяльності. Отже, тим самим реалізується й інші якості економічного ризику - об'єктивність прояву.

Дія в умовах вибору - це одна з головних характеристик економічного ризику. Вона передбачає, що дію виконує фірма в умовах ризикової події чи ситуації, коли наявний вибір. Тому, економічний ризик - це не вираження ризикової події, невизначеності чи умов ризику, а певна дія фірми, котра направлена на вихід з певної ризикової ситуації під час необхідного вибору.

Вказана характеристика ризику пов'язана з альтернативністю самого вибору, тобто економічний ризик передбачає можливість вибору фірми.

Альтернатив може бути як мінімум дві, або ж більше, в тому числі прийняти даний ризик чи відмовитися від нього. В ситуації коли ж не існує вибору, не буде й економічного ризику.

Також існує й інша характеристика економічного ризику - це певна дія, котра направлена на досягнення чіткої цілі. Ціль фірма вибирає самостійно, наприклад отримання певного прибутку в результаті конкретної операції. В даному випадку суть економічного ризику буде проявлятися через загрозу неспівпадання отриманого економічного результату, саме з плановими його значенням в результаті невизначеності умов, під час економічної діяльності фірми.

Фінансовий ризик - це можливість втратити гроші на інвестиції чи бізнес-проекті. Деякі більш поширені та відмінні фінансові ризики включають кредитний ризик, ризик ліквідності та операційний ризик [5].

Фінансовий ризик - це вид небезпеки, який може призвести до втрати капіталу зацікавленими сторонами. Для урядів це може означати, що вони не в змозі контролювати грошово-кредитну політику та дефолт по облігаціях чи інших боргових випусках. Корпорації також стикаються з можливістю невиконання боргів, які вони взяли на себе, але також можуть зазнати невдачі в провадженні, що спричиняє фінансовий тягар для бізнесу.

Фінансові ринки стикаються з фінансовим ризиком через різні макроекономічні сили, зміни ринкової процентної ставки та можливість дефолту секторів або великих корпорацій. Особи стикаються з фінансовим ризиком, коли вони приймають рішення, які можуть поставити під загрозу їхній дохід або здатність сплатити борг, який вони взяли на себе.

Фінансові ризики є повсюдно і бувають різних форм і розмірів, торкаючись майже кожного. Ви повинні знати про наявність фінансових ризиків. Знання небезпек і способів захисту не усуне ризик, але це може пом'якшити їх шкоду та зменшити шанси на негативний результат.

Побудувати бізнес з нуля дорого. У певний момент життя будь-якої компанії бізнесу може знадобитися шукати зовнішній капітал для зростання.

Така потреба у фінансуванні створює фінансовий ризик як для бізнесу, так і для будь-яких інвесторів чи зацікавлених сторін, які інвестують у компанію.

Фінансовий ризик сам по собі не є хорошим чи поганим, а існує лише в різному ступені. Звичайно, «ризик» за своєю природою має негативний відтінок, і фінансовий ризик не є винятком. Ризик може поширюватися з одного бізнесу на цілий сектор, ринок або навіть світ. Ризик може впливати з неконтрольованих зовнішніх джерел або сил, і його часто важко подолати [6].

Хоча це не зовсім позитивний атрибут, розуміння можливості фінансового ризику може призвести до кращих, більш обґрунтованих ділових або інвестиційних рішень. Оцінка ступеня фінансового ризику, пов'язаного з цінним папером або активом, допомагає визначити або встановити вартість цієї інвестиції. Ризик - це зворотна сторона винагороди.

Можна стверджувати, що ніякого прогресу чи зростання не може відбутися, будь то в бізнесі чи портфелі, без певного ризику. Нарешті, хоча фінансовий ризик зазвичай неможливо контролювати, його ризик можна обмежити або керувати.

Плюси прийняття ризикових рішень:

- Засхочує приймати більш обґрунтовані рішення
- Допомагає оцінити цінність (відношення ризику та винагороди)
- Можна визначити за допомогою інструментів аналізу

Мінуси прийняття ризикових рішень:

- Може виникнути в результаті неконтрольованих або непередбачуваних зовнішніх сил
- Ризики буває важко подолати
- Здатність поширюватися та впливати на цілі сектори чи ринки:

Ризик також включає різні фактори, які можуть вплинути на бажані результати операцій або надати небажані результати, що впливають на операції, що в кінцевому підсумку впливають на бізнес інвестора та весь

ринок. Фінансовий ризик для фізичної особи - це втрата інвестицій, можливості виплатити кредити [7]. Фінансовий ризик бізнесу може виникнути через проблеми в діяльності бізнесу, кредитний ризик, тобто неможливість погасити борг, ринковий ризик, тобто коли бізнес втрачає своїх клієнтів через оновлення, інновації конкурентів, зміну моделей споживання. Для уряду фінансовий ризик означає нездатність контролювати інфляцію, дефолтні облигації та інші боргові інструменти.

Причини виникнення ризику:

1. Наявність певної невизначеності або асиметрії інформації, під час умов конкурентної боротьби фірм властиве бажання не оприлюднювати всю інформацію.
2. Багатокритеріальність і конфліктність в аналізовані подій, коли необхідно усвідомлено запроваджувати компромісні рішення. Основні фактори невизначеності подані на рисунку 1.1. [3].

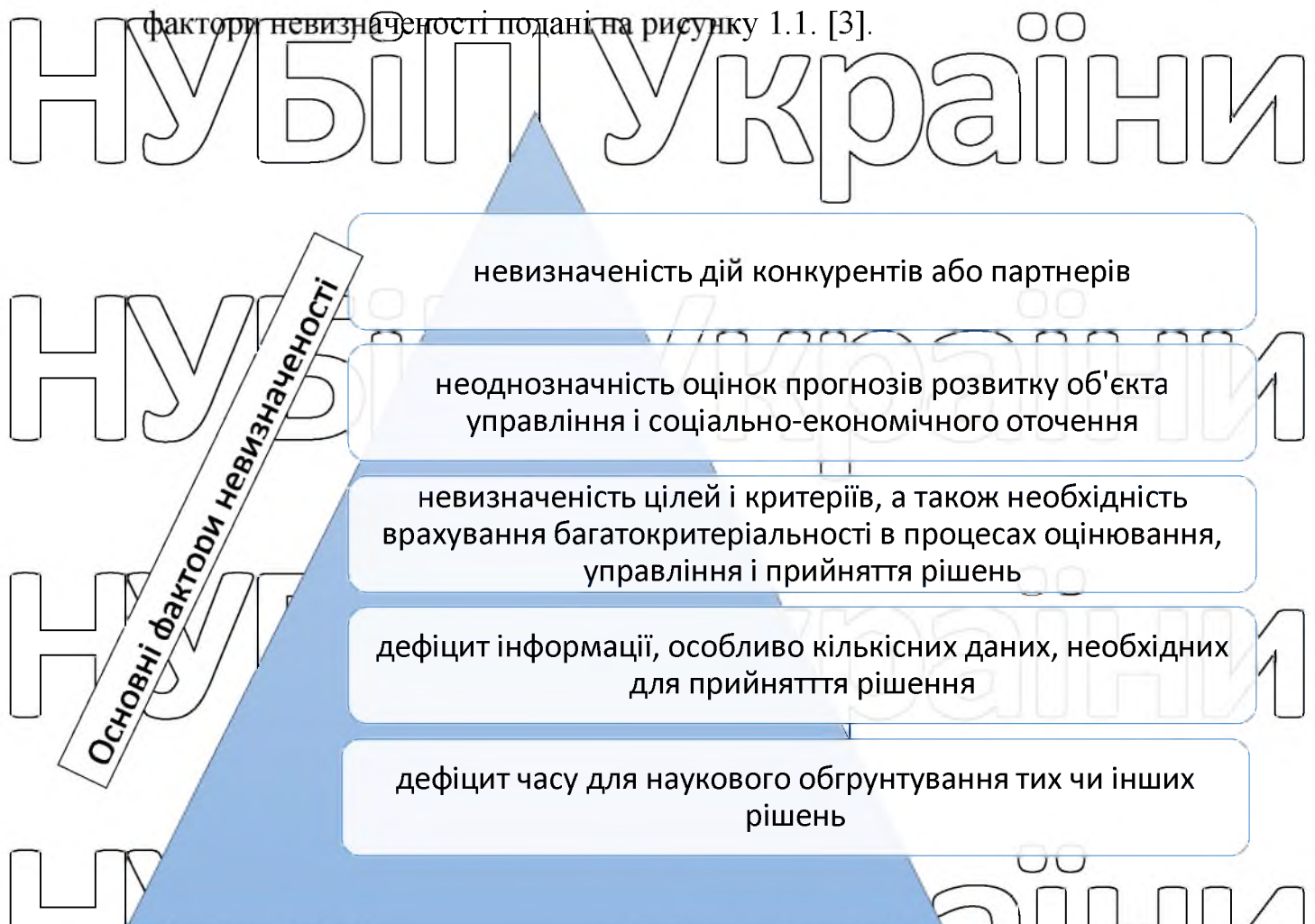


Рис. 1.1 Основні фактори невизначеності

Фінансові ризики завдають удару по самому серцю бізнесу, позбавляючи його ресурсів і перешкоджаючи грошовому потоку. Фінансовий ризик може проявлятися в багатьох формах - від клієнтів, які не сплачують за свої покупки, від постачальників, які не відвантажують запаси, і навіть від власної бізнес-стратегії компанії, якщо приймаються ризиковані рішення. Дізнайтеся про фінансові та кредитні ризики та про те, як дані дозволяють компаніям точніше оцінити загрозу, яку представляють інші підприємства.

Фінансовий ризик - це будь-яка загроза, яка перешкоджає фінансовому зростанню та прибутковості компанії [8]. Усі компанії стикаються з фінансовим ризиком від факторів, які не контролюються, наприклад, від клієнтів, постачальників, економіки та правових норм. Підданість ризику, звичайно, є частиною ведення бізнесу - компанії беруть на себе ризик, тому що це дає можливість отримати винагороду. Нові клієнти можуть означати більший дохід, нові постачальники можуть означати нові пропозиції продуктів, зміна економічних умов може бути на вашу користь, а нові закони можуть полегшити вам ведення бізнесу. Правильне управління ризиками забезпечує баланс між ризиком і винагородою.

Таким чином, на сьогоднішній день існує багато визначень щодо поняття фінансового ризику. Отже, фінансові ризики це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання коштів порівняно з варіантом, що передбачає раціональне використання ресурсів у певній сфері діяльності суб'єкта господарювання; по-друге, ймовірність одержання додаткового прибутку, пов'язаного з ризиком (автори - Б. М. Литвин і М. В. Стельмах) [9]. Тобто, у поданому вище визначенні наголошується на тому, що реалізація фінансового ризику може призвести не тільки до понесення втрат, а й до отримання додаткових доходів.

1.2 Види фінансових ризиків та їх характеристика

Хоча фінансовий ризик значно зріс за останні роки, ризик і управління ризиками не є сучасними проблемами. Результат все більш глобальних ринків полягає в тому, що ризик може виникнути з подій за тисячі миль, які не мають нічого спільного з домашніми ринку. Інформація доступна миттєво, а це означає зміни та подальші реакції ринку відбуваються дуже швидко. Економічний клімат і ринки можуть дуже швидко вплинути зміни валютних курсів, процентних ставок і цін на товари. Контрагенти можуть швидко стати проблемними. В результаті важливо забезпечити ідентифікацію фінансових ризиків та належне управління ними. Підготовка є ключовим компонентом управління ризиками.

Фінансовий ризик виникає внаслідок незліченних операцій фінансового характеру, включаючи продажі та покупки, інвестиції та позики та інше підприємницька діяльність. Він може виникнути в результаті юридичних операцій, нових проєктів, злиттів і поглинань, боргового фінансування, енергетичної складової витрати, або через діяльність керівництва, зацікавлених сторін, конкурентів, іноземних урядів або погодних умов.

Коли фінансові ціни різко змінюються, це може збільшити витрати, зменшити доходи або іншим чином негативно вплинути на прибутковість підприємства організація. Фінансові коливання можуть ускладнити планування і бюджет, ціни на товари та послуги, а також розподіл капіталу [10].

Існує три основних джерела фінансового ризику:

1. Фінансові ризики, що виникають внаслідок впливу на організацію змін у ринкових цінах, таких як процентні ставки, обмінні курси та ціни на товари
2. Фінансові ризики, що виникають внаслідок дій та операцій, інші організації, такі як постачальники, клієнти та контрагенти в операціях з деривативами

3. Фінансові ризики, що виникають у результаті внутрішніх дій або збоїв організації, зокрема людей, процесів і систем

Класифікація фінансових ризиків підприємства за різними класифікаційними ознаками наведена на рисунку 1.2 [20].



Рис. 1.2. Класифікація фінансових ризиків підприємства

Класифікація фінансових ризиків залежно від їх видів та джерел виникнення:

Систематичний (ринковий ризик) - характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку. Цей вид ризику характерний для всіх учасників фінансової діяльності [19].

Несистематичний (специфічний) ризик - характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із неефективною діяльністю підприємства [20].

Причинами виникнення такого ризику можуть бути некваліфікований фінансовий менеджмент, неефективна структура активів і капіталу, надмірна прихильність до ризикових фінансових операцій із високою нормою прибутку, недооцінювання ділових партнерів й інших факторів, негативним наслідком яких значною мірою можна запобігти за рахунок ефективного управління фінансовими ризиками.

Вид фінансового ризику - класифікаційна ознака, яка є основним параметром диференціації фінансових ризиків у процесі управління ними [20].

У рамках систематичних і несистематичних ризиків виділено основні види фінансових ризиків підприємства [11]. При цьому слід зазначити, що поява нових фінансових технологій, використання нових фінансових інструментів й інші інноваційні фактори будуть відповідно породжувати й нові види фінансових ризиків.

Основними видами систематичних (ринкових) фінансових ризиків є такі:

- процентний ризик виникає в результаті непередбаченої зміни процентної ставки на фінансовому ринку (кредитної і депозитної). Причиною виникнення даного виду фінансового ризику є зміна кон'юнктури фінансового ринку під впливом державного регулювання; зростання або зниження пропозиції вільних грошових ресурсів й інші фактори. Негативні фінансові наслідки цього виду ризику проявляються в емісійній діяльності підприємства (при емісії акцій і облігацій), у дивідендній політиці, у

короткострокових фінансових інвестиціях і деяких інших фінансових операціях;

- валютний ризик виникає при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в результаті зміни обмінного курсу іноземної валюти. Наприклад, якщо підприємство імпортує сировину, матеріали і експортує готову продукцію, то у результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти, що використовується в зовнішньоекономічних операціях підприємства, можливе недоодержання запланованих доходів на очікувані грошові потоки від цих операцій. Так, імпортуючи сировину й матеріали, підприємство втрачає від підвищення обмінного курсу відповідної іноземної валюти стосовно до національної, а зниження курсу призводить до фінансових втрат підприємства при експорті готової продукції;

- ціновий ризик (ризик зміни цінових індексів на активи фінансового ринку) - можливість зазнання фінансових втрат, пов'язаних з несприятливою зміною цінових індексів на активи, що обертаються на фінансовому ринку (акції, похідні цінні папери, золото тощо) [23].

Основними видами несистематичних (специфічних) фінансових ризиків

є:

- ризик зниження фінансової стійкості (ризик порушення фінансової рівноваги) підприємства виникає внаслідок незадовільної структури капіталу, що призводить до незбалансованості обсягів позитивних і негативних грошових потоків підприємства;

- ризик неплатоспроможності підприємства характеризується зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що призводить до розбалансованості позитивних і негативних грошових потоків підприємства в часі;

- інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Існують такі види інвестиційного ризику: ризик реального інвестування й ризик фінансового інвестування;

- кредитний ризик має місце у фінансовій діяльності підприємства при наданні ним то-варного (комерційного) кредиту покупцям. Формою його прояву є ризик неплатежу або несвоєчасного розрахунку за надану у кредит готову продукцію;

- інноваційний ризик, пов'язаний із впровадженням нових фінансових технологій, використанням нових фінансових інструментів і т.п.;

- податковий ризик виникає в результаті зміни законодавчих актів щодо вірогідності введення нових податків і зборів, змін порядку нарахування і термінів сплати існуючих обов'язкових платежів, відміни податкових пільг тощо;

- інфляційний ризик характеризується здатністю знецінення реальної вартості капіталу і зниження доходів від результатів фінансової діяльності підприємства в умовах інфляції;

- політичний ризик може проявлятися внаслідок зміни форм власності, її перерозподілу тощо;

- інші види ризиків [22].

До них відносять ризик емісійний, депозитний ризик, криміногенний ризик, банківський ризик, страховий ризик, форс-мажорний ризик (ризик стихійного лиха), який може завдати не тільки до втрат запланованого доходу, але й частин активів підприємства, та інших ризиків. Також доцільно зосередити увагу на класифікації фінансових ризиків за такими класифікаційними ознаками, як: сукупність фінансових інструментів, рівень можливих фінансових втрат, рівень імовірності реалізації та можливість передбачення.

За сукупністю фінансових інструментів фінансові ризики поділяють на такі групи.

- індивідуальний фінансовий ризик - ризик, властивий окремим фінансовим інструментам [17];

- портфельний фінансовий ризик характеризує сукупний ризик, властивий комплексу однофункціональних фінансових інструментів, що

об'єднані у портфель (наприклад, кредитний портфель підприємства, інвестиційний портфель тощо).

За рівнем можливих фінансових втрат ризику поділяють на такі групи:

- допустимий фінансовий ризик характеризує ризик, фінансові втрати за яким не перевищують розрахункової суми прибутку з фінансової операції, що здійснюється;

- критичний фінансовий ризик характеризує ризик, фінансові втрати за яким не перевищують розрахункової суми валового доходу з фінансової операції, що здійснюється;

- катастрофічний фінансовий ризик характеризує ризик, фінансові втрати за яким вимірюються частковою або повною втратою власного капіталу.

За рівнем імовірності реалізації фінансові ризику поділяються на такі групи:

- із низьким рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком не перевищує 10%);

- із середнім рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком перебуває в межах 10-25%);

- із високим рівнем імовірності реалізації (коефіцієнт варіації за ризиком перевищує 25%) [22].

За можливістю передбачення фінансові ризику поділяють на такі дві групи:

- прогнозований фінансовий ризик. Ця група ризиків пов'язана із циклічним розвитком економіки, зміною стадій кон'юнктури фінансового ринку, розвитком конкуренції тощо (наприклад, процентний ризик, цінний ризик та інші види ризиків, прогнозування яких здійснюється в короткостроковому періоді);

- непрогнозований фінансовий ризик відрізняється повною непередбачуваністю прояву (прикладом можуть бути ризику форсмажорної групи й деякі інші). Фінансові ризику в процесі функціонування підприємства та здійснення ним фінансової діяльності постійно

перетинаються, між різними видами ризиків виникають причинно-наслідкові зв'язки. Основна проблема полягає у виборі оптимального методу чи сукупності методів запобігання ризикам.

Таким чином, основними ризиками на підприємстві є фінансовий ризик, стратегічний, операційний та ризики загроз. Фінансовий ризик класифікується за низкою ознак: джерело виникнення фінансового ризику, об'єкт оцінювання ризику, сукупність фінансових інструментів, можливість страхування, вид фінансового ризику, комплексність фінансового ризику, можливі фінансові наслідки ризику, характер прояву ризику в часі, рівень можливих фінансових втрат, рівень імовірності реалізації ризику, можливість передбачення ризику та інші ознаки.

1.3 Методи управління фінансовими ризиками

Управління фінансовими ризиками - це процес боротьби з невизначеністю в результаті фінансових ризиків. Він передбачає оцінку фінансових ризиків стикається з організацією та розробляє послідовні стратегії управління з внутрішніми пріоритетами та політикою. Проактивне подолання фінансових ризиків може забезпечити організації конкурентну перевагу. Це також гарантує, що керівництво, оперативний персонал, зацікавлені сторони та рада директорів погоджуються з ключових питань ризику.

Управління фінансовими ризиками вимагає прийняття організаційних рішень про ризики, які є прийнятними, проти тих, які не є. Пасивна стратегія бездіяльності - це прийняття всіх ризиків за замовчуванням [22].

Організації керують фінансовими ризиками, використовуючи різноманітні стратегії та продукти. Важливо розуміти, як ці продукти та стратегії працюють для зниження ризику в контексті ризику організації толерантність і цілі.

Стратегії управління ризиками часто включають похідні інструменти. Похідні інструменти широко торгуються між фінансовими установами та на організованих біржах.

Вартість похідних контрактів, таких як ф'ючерси, форварди, опціони та своп, визначається з ціни базового активу. Похідні, а саме торгівля за процентними ставками, валютними курсами, товарами, власним капіталом і фіксованою прибутковістю в цінні папери, кредит.

Фінансові ризики - це ті самі ризики, які використовуються спекулянтами для збільшення кредитного плеча. Хоча можна стверджувати, що широке використання деривативів підвищує ризик [23].

Дуже бажаною є можливість оцінити ймовірність фінансових збитків. Однак стандартні теорії ймовірності часто зазнають невдачі в аналізі фінансових ринків. Ризики, як правило, не існують окремо, і, можливо, доведеться враховувати взаємодію кількох видів впливу при розробці розуміння того, як виникає фінансовий ризик. Іноді ці взаємодії важко передбачити, оскільки вони в кінцевому підсумку залежать від поведінки людини.

Процес управління фінансовими ризиками є постійним. Стратегії необхідно впроваджувати і уточнювати залежно від ринку. Уточнення можуть відображати зміни очікувань щодо ринку ставок, зміни бізнес-середовища або зміни міжнародного політичного умови, наприклад,

Загалом процес можна узагальнити так:

- Визначте та розставте пріоритети ключових фінансових ризиків.
- Визначте відповідний рівень толерантності до ризику.
- Реалізація стратегії управління ризиками відповідно до політики.
- Вимірюйте, звітуйте, відстежуйте й уточнюйте за потреби

Протягом багатьох років ризикованість активу оцінювалася лише на основі мінливості його віддачі. Навпаки, сучасна портфельна теорія вважає не

тільки ризикованість активу, але й його внесок у загальну ризикованість портфеля, до якого він додається.

Організації можуть мати можливість зниження ризику в результаті диверсифікації ризиків.

З точки зору управління портфелем, додавання окремих компонентів до портфеля надає можливості для диверсифікації в межах обмеження. Диверсифікований портфель містить активи, прибутковість яких різна, іншими словами, слабо або негативно корелюють один з одним.

Корисно розглядати ризики організації як портфель і розглянути вплив змін або доповнень на потенційний ризик із загальної кількості.

Диверсифікація є важливим інструментом управління фінансовими ризиками.

Диверсифікація між контрагентами може зменшити ризик того, що несподівані події негативно вплинуть на організацію через дефолт.

Диверсифікація інвестиційних активів зменшує величину збитків якщо один емітент зазнає невдачі. Диверсифікація клієнтів, постачальників та фінансування джерела зменшує ймовірність того, що організація матиме негативні зміни на свій бізнес.

Ризик втрати все ще існує, однак диверсифікація зменшує негативні наслідки.

Процес управління фінансовими ризиками включає стратегії, які дозволяють організації керувати ризиками, пов'язаними з фінансовими ринками.

Управління ризиками - це динамічний процес, який слід розвивати разом з бізнесом. Воно включає і впливає на багато частин організації, що включає казначейство, продажі, маркетинг, юридичні, податкові, товарні та корпоративні фінанси.

Процес управління ризиками включає як внутрішні, так і зовнішні аналізи. Перша частина процесу включає визначення пріоритетів фінансових ризиків, з якими стикається організація, і розуміння їх значущості. Може знадобитися вивчити організацію та її продукти, менеджмент, клієнти,

постачальники, конкуренти, ціноутворення, галузеві тенденції, структура балансу та положення в галузі. Також необхідно розглянути зацікавлені сторони та їх цілі та толерантність до ризику.

Як тільки з'являється чітке розуміння ризиків, відповідні стратегії можуть бути впроваджені разом з політикою управління ризиками. Наприклад, можна змінити, де і як ведеться бізнес, тим самим знижуючи ризики та ризики організації. Крім того, існуючими ризиками можна керувати за допомогою деривативів.

Інша стратегія управління ризиком полягає в тому, щоб прийняти всі ризики та можливість втрат.

Є три широкі альтернативи для управління ризиками:

1. Нічого не робіть і активно або пасивно за замовчуванням приймайте всі ризики.

2. Хеджуйте частину ризиків, визначивши, які ризики можна і потрібно підстрахувати.

3. Хеджуйте всі можливі ризики.

Вимірювання та звітність ризиків надає особам, які приймають рішення інформацію для виконання рішень та моніторингу результатів, як раніше і після того, як будуть прийняті стратегії їх пом'якшення. Оскільки процес управління ризиками триває, звітність та зворотний зв'язок можна використовувати для уточнення системи шляхом зміни або вдосконалення стратегій.

Важливим компонентом є активний процес прийняття рішень управління ризиками. Рішення щодо потенційних втрат і зменшення ризику забезпечують форум для обговорення важливих питань і різних точок зору зацікавлених сторін.

На фінансові ставки та ціни впливає ряд факторів. Важливо розуміти фактори, які впливають на ринки, оскільки ці фактори, у свою чергу, впливають на потенційний ризик організації.

Процентні ставки є ключовим компонентом багатьох ринкових цін і важливим економічним барометром. Вони складаються з реальної ставки плюс компонент для очікуваної інфляції, оскільки інфляція знижує купівельну спроможність активів кредитора. Чим більше термін до погашення, тим більша невизначеність. Процентні ставки також відображають пропозицію та попит на кошти та кредитний ризик.

Процентні ставки особливо важливі для компаній і урядів, оскільки вони є ключовим компонентом вартості капіталу. Більшість компаній та урядів потребують боргового фінансування для розширення та капітальних проектів. Коли процентні ставки зростають, вплив може бути значним для позичальників. Процентні ставки також впливають на ціни в інших фінансових ринках, тому їх вплив далекосяжний.

Інші компоненти процентної ставки можуть включати премію за ризик для відображення кредитоспроможності позичальника. Наприклад, загроза політичний або суверенний ризик може призвести до підвищення процентних ставок, іноді істотного, оскільки інвестори вимагають додаткової компенсації за підвищення ризик дефолту.

Фактори, які впливають на рівень ринкових процентних ставок, включають:

- Очікувані рівні інфляції
- Загальні економічні умови
- Монетарна політика та позиція центрального банку
- Діяльність на валютному ринку
- Попит іноземних інвесторів на боргові цінні папери
- Рівні непогашеного державного боргу
- Фінансова та політична стабільність

Крива прибутковості є графічним зображенням прибутковості для діапазону терміну до погашення. Наприклад, крива прибутковості може

ілюструвати прибутковість для терміну погашення від одного дня (overnight) до 30-річних термінів.

Оскільки поточні процентні ставки відображають очікування, крива прибутковості надає корисну інформацію про очікування ринку в майбутньому. Неявні процентні ставки для термінів форвардного старту можуть розраховуватись на основі інформації на кривій прибутковості.

Форма кривої прибутковості широко аналізується та контролюється учасниками ринку. Як вимірювач очікувань майбутньої економічної діяльності і може давати сигнали про очікування зміни економічних основ. Крива прибутковості зазвичай має нахил вгору з додатним нахилом, коли кредитори/інвестори вимагають від позичальників більш високих ставок на більш тривалі умови кредитування. Оскільки ймовірність дефолту позичальника зростає зі строком до погашення кредитори вимагають відповідної компенсації.

На відсоткові ставки, які складають криву прибутковості, також впливає очікуваний рівень інфляції. Інвестори вимагають хоча б очікувану ставку інфляції від позичальників, крім кредитної та ризикової складових. Якщо інвестори очікують, що майбутня інфляція буде вищою, вони вимагатимуть більші премії на більш тривалі терміни, щоб компенсувати цю невизначеність.

В результаті, чим довший термін, тим вище процентна ставка (все інше рівне), що призводить до висхідної кривої прибутковості.

Іноді попит на короткострокові кошти суттєво зростає, і короткострокові процентні ставки можуть перевищувати рівень довгострокових процентних ставок. Це призводить до інверсії кривої прибутковості та нахилу. Висока вартість короткострокових коштів зменшує прибуток, який інакше було б отримано за рахунок інвестицій та розширення, і робить економіку вразливою до уповільнення. Зрештою, зростання процентних ставок сповільнює попит на короткострокові та довгострокові кошти.

Для пояснення термінології та структури процентних ставок і результуючої кривої прибутковості було розроблено кілька основних теорій:

• Теорія очікувань передбачає, що форвардні процентні ставки є репрезентативними для очікуваних майбутніх процентних ставок. В результаті, форма кривої прибутковості та строкова структура ставок відображає сукупні очікування ринку [26].

• Теорія ліквідності передбачає, що інвестори виберуть довгострокові терміни погашення, якщо їм буде надано додатковий прибуток, який компенсує їм нестачу ліквідності. В результаті теорія ліквідності стверджує, що форвардні процентні ставки володіють ліквідністю.

• Гіпотеза бажаного середовища проживання передбачає, що інвестори, які зазвичай віддають перевагу одному горизонту зрілості іншим, можуть змінити терміни погашення за умови відповідної премії. Це говорить про те, що форма кривої прибутковості залежить від політики учасників ринку.

• Теорія сегментації ринку передбачає, що різні інвестори мають різні горизонти інвестування, які впливають з природи їхнього бізнесу або внаслідок інвестиційних обмежень. Це заважає їм різко змінити даги, щоб скористатися тимчасовими можливостями в інтересах ставки. Компанії, які мають тривалий горизонт інвестицій будуть менше зацікавлені у використанні можливостей на короткому кінці кривої.

Питання управління фінансовими ризиками існує так довго як ринки та коливання цін. Фінансові ризики виникають через ризик фінансового впливу ринків, його операцій з іншими та його залежність від процесів, системи та людей.

Щоб зрозуміти фінансові ризики, корисно розглянути фактори які впливають на них, тобто такі як ціни та ставки, включаючи процентні ставки, валютні курси та ціни на товари.

НУВІП України

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Будспецсервіс»

На сьогоднішній день діяльність кожного товариства є предметом уваги широкого кола учасників ринку, оскільки вони як не коли зацікавлені в результатах його функціонування. Представники ринку аналіують та оцінюють економічне становище фірми на основі звітно-облікової інформації. Це можливо за рахунок економічного аналізу, який в свою чергу досягається оцінкою внутрішнього та зовнішнього середовища фірми, показників платоспроможності, ліквідності, рентабельності та можливості безперервної діяльності та розвитку.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Будспецсервіс» створене в цілях сприяння прискоренню науково-технічного прогресу, розвитку в країні ринкових відносин, формування ринку товарів, послуг і начисення його за рахунок розвитку сфери виробництва, товарообміну, впровадження науково-технічних розробок і технологій, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, виставкної, біржової діяльності з метою розв'язання економічних і соціальних проблем та одержання відповідного прибутку.

Основним видом діяльності підприємства є організація будівництва будівель, також товариство здійснює допоміжне обслуговування наземного транспорту, інші види грошового посередництва, надання фінансових послуг, надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна та діяльність у сфері інжинірингу, геології та інші.

Для забезпечення діяльності ТОВ «Будспецсервіс» створив статутний капітал у розмірі 660 000 тис. грн, який був збільшений та станом на 31.12.2020 становить 1 млн грн.

Проведемо загальну оцінку стану майна в таблиці 2.1.

Загальна оцінка стану майна ТОВ "Будспенсервіс"

Показник	2018	2019	2020	Зміна,(+,-)	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Сума господарських засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, тис.грн.	2 988 601	3 232 179	3 183 179	194 578	6,51
У т.ч. необоротні активи, тис.грн.	71 944	78 626	73 731	1 787	2,48
- у % до валюти балансу	2,41	2,43	2,32	0	-3,78
Оборотні активи (оборотний капітал), тис.грн.	2 916 657	3 153 553	3 109 448	192 791	6,61
- у % до валюти балансу	97,59	97,57	97,68	0	0,09

Загальна оцінка стану майна ТОВ «Будспенсервіс» показала, що сума господарських засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства у 2020 році зросли порівняно з 2018 роком на 6,52% або ж на 194 578 тис.грн, однак найбільшу суму ми спостерігаємо у 2019 році, а саме 3 232 179 тис.грн. Тобто підприємство активно збільшується.

У розрізі активу балансу найвагомишу частину складають оборотні активи, а саме понад 97% у всіх проаналізованих роках. Така значна частка пояснюється специфікою роботи підприємства, а саме значним обсягом апасів, необхідних для діяльності. Оборотні активи у 2020 році зросли на 6,61% порівняно з 2018 роком і складають 3 109 448 тис.грн, загалом оборотні активи мають незначне збільшення в ретроспективі.

Тому при оцінці загального стану майна необхідним є аналіз виробничих активів, тому що саме вони забезпечують функціонування виробничого процесу, тому їх аналіз представлений в таблиці 2.2.

Аналіз виробничих активів ТОВ "Будспецсервіс"

Показник	2018	2019	2020	Зміна,(+,-)	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Основні засоби, тис.грн	7 268	5 636	20 951	13 683,00	188,26
Виробничі запаси, тис.грн	9 587	10 266	2 826	- 6 761,00	- 70,52
Незавершене виробництво, тис.грн	871 239	1 326 340	21 634	- 849 605,00	- 97,52
Готова продукція товари	71 831	48 591	1 656 924	1 585 093,00	у 22 рази
Загальна сума виробничих активів, тис.грн	1 107 271	1 522 023	1 796 365	689 094,00	62,23
Питома вага виробничих активів у загальній їх вартості, %	37,05	47,09	56,43	19,38	52,32

Таким чином, основні засоби у ретроспективі показують стрімке збільшення у 2020 році порівняно з 2018 роком аж на 188% і в 2020 році становлять 20 951 тис.грн, тобто підприємство набирає потужності. Це ми також бачимо по загальній сумі виробничих активів, яка також в динаміці зростає і в 2020 році порівняно з 2018 роком зросла на понад 62% і складає станом на 31.12.2020 - 1 796 365 тис.грн. Питома вага виробничих активів також зростає і в 2020 році становить понад 56%, тобто на 52% більше ніж у 2018 році. Що ж щодо виробничих запасів та незавершеного виробництва, то вони зростали до 2019 року, але за рахунок того, що в 2020 році розпочалась пандемія COVID-19, їх кількість значно зменшилась, оскільки виробництво призупинилось за неможливості виконання робіт. Також пандемія вплинула і на купівельну спроможність сподивачів, тому в 2020 році ми спостеігаємо значне нагромадження готової продукції, а саме 1 656 924 тис.грн.

Оборотні активи займають ключову роль у господарюванні підприємств, і ТОВ «Будспецсервіс» не є винятком. Оборотні активи забезпечують діяльність товариства, на їх аналізі приймаються ключові

управлінські рішення, тому так важливо розуміти в якій кількості та якості вони знаходяться на підприємстві. Тож, оцінка структури оборотних активів

ТОВ «Будспецсервіс» подана на рисунку 2.1.

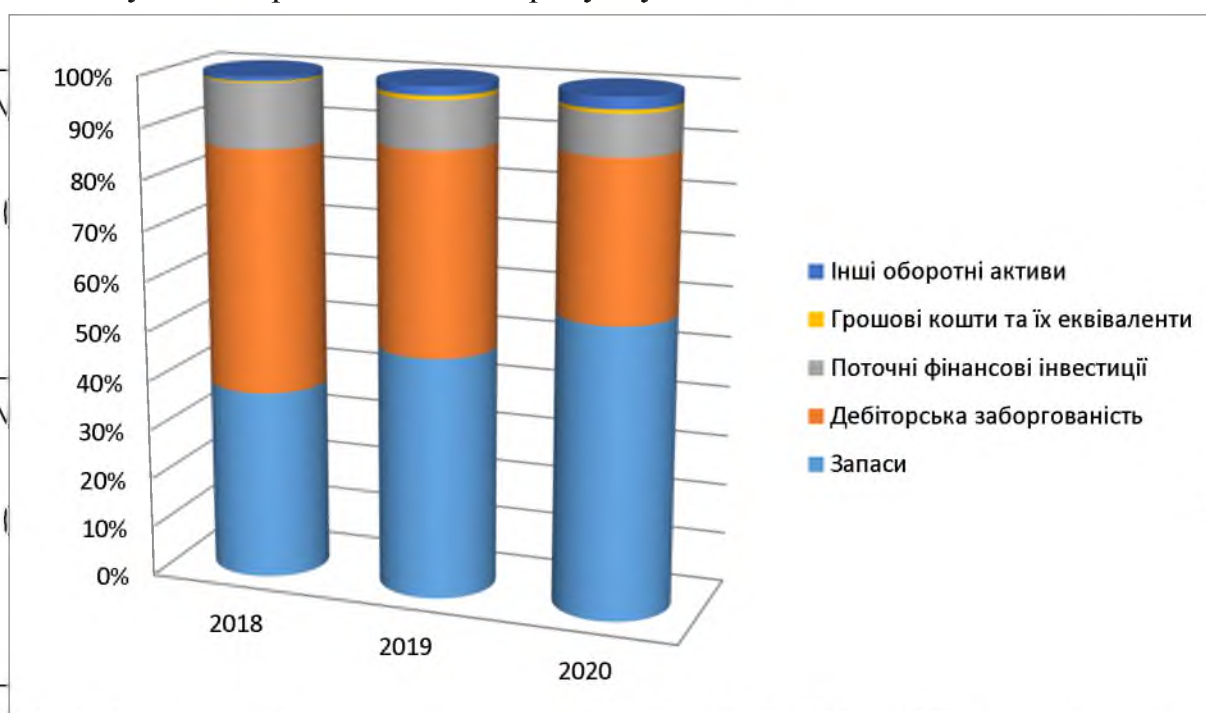


Рис. 2.1 Структура оборотних активів ТОВ «Будспецсервіс»

Аналізуючи структуру оборотних активів, можна прийти до висновку, що найбільшу частину в структурі в 2020 році займають запаси, а саме в них готова продукція, оскільки вона була недореалізована, також вагому роль в 2020 році займає дебіторська заборгованість, що обумовлено специфікою роботи товариства. Також, можна спостерігати чітку динаміку в структурі оборотних активів до збільшення запасів та зменшення дебіторської заборгованості, тобто ми маємо справу з комерційним ризиком., тому разом з ним виникає і фінансовий ризик. Поточні фінансові інвестиції в динаміці зменшуються протягом проаналізованого періоду. Грошові ж кошти та інші оборотні активи займають зовсім незначну частину в структурі оборотних активів, що являється нормою для даного підприємства.

В сучасному світі, коли підприємства вимушені виживати в умовах інфляції, нестабільності, дефіциту державного бюджету та зростання безробіття, що призводить до загального погіршення економічної ситуації й уповільнення темпів економічного розвитку, різкого зниження рівня

кредитування підприємств постає важливе питання про забезпечення функціонування підприємств. Оскільки саме капітал і його структура є ти

фактором, котрий прямо впливає на фінансовий стан фірми, тобто на його

дохід, ліквідність та платоспроможність, рентабельність [28]. Саме капітал є

основою функціонування кожної фірми, тому його актуальний і цілісний

аналіз дозволяє вчасно застосувати управлінське рішення, щоб отримати максимальну вигоду для підприємства, що і є головною метою його існування.

Дослідження динаміки забезпеченості ТОВ "Будспецсервіс" основним капіталом і його використання подане в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка забезпеченості основним капіталом і його використання в ТОВ "Будспецсервіс"

Показник	2018	2019	2020	Зміна, (+,-)	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Вартість основного капіталу, тис.грн.	7 268,00	5 636,00	20 951,00	13 683,00	188,26
Капіталовіддача, грн	70,69	51,18	20,00	-50,68	-71,70
Капіталомісткість продукції, грн	0,01	0,02	0,05	0,04	253,41
Норма прибутку, %	0,17	0,09	0,13	-0,04	-23,42

При оцінці товариства було виявлено, що вартість основного капіталу з

кожним роком збільшується, що в цілому говорить про розширення

підприємства. Однак паралельно з розширенням товариство не реалізує в

достатній кількості свою продукцію, тому ми спостерігаємо таке негативне

явище як зменшення капіталовіддачі та збільшення капіталомісткості. Що ж

щодо норми прибутку, то як наслідок ми бачимо погіршення і в цьому

показнику, а саме на понад 23% у 2020 році порівняно з 2018 роком.

Пасиви є джерелом формування активів. Тому від структури пасивів, їх забезпеченості залежить ефективне виробниче функціонування підприємства.

Необхідний аналіз джерел формування активів ТОВ "Будспецсервіс" подана в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4
Аналіз джерел формування активів ТОВ "Будспецсервіс"

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Зміна,(+,-)	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Власний капітал: - всього, тис. грн.	-119 379	117 639	118 009	237 388	-98,85
- у % до валюти балансу	-3,99	3,64	3,71	7,70	192,81
Власні оборотні кошти: - всього, тис. грн.	-191 323	39 013	44 278	235 601	123,14
- у % до власного капіталу	160,27	33,16	37,52	-122,74	-76,59
Залучені кошти: - всього, тис. грн.	3 107 980	3 114 540	3 065 170	-42 810	-1,38
- у % до валюти балансу	103,99	96,36	96,29	-7,70	-7,41
Довгострокові позики: - всього, тис. грн.	1 574 298	1 519 719	1 222 931	-351 367	-22,32
- у % до залучених коштів	50,65	48,79	39,90	-10,76	-21,23
Короткострокові позики: - всього, тис. грн.	1 533 682	1 594 821	1 842 239	308 557	20,12
- у % до залучених коштів	49,35	51,21	60,10	10,76	21,80
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	417 963	480 327	508 883	90 920	21,75
- у % до залучених коштів	13,45	15,42	16,60	3,15	23,45
Всього джерел коштів, тис. грн.	2 988 601	3 232 179	3 183 179	-194 578	-6,51

При аналізі джерел формування активів, можна спостерігати покращення стану власного капіталу протягом проаналізованого періоду, а саме у 2018 році ми спостерігали від'ємний власний капітал, оскільки непокритий збиток, перевищував зареєстрований капітал, у 2019 році ситуація покращилася.

оскільки пайовий капітал збільшили і власний капітал вийшов в позитивне значення. Також частка власного капіталу зросла і у валюті балансу. Власні

оборотні кошти, також значно зросли і станом на 2020 рік становлять 44 278 тис грн, збільшення відбулося на 123%, за рахунок загального збільшення

власного капіталу, а у відсотках до власного капіталу оборотні кошти зменшились, оскільки відбулося збільшення необоротних активів. Залучені кошти у ТОВ «Будспецсервіс» залічуються стабільними і станом на

31.12.2020 становлять 3 065 170 тис.грн, у відсотках до валюти балансу мають незначне зменшення, а саме на понад 7% у 2020 році порівняно з 2018 роком.

Довгострокові позики зменшились на 22% у 2020 році порівняно з 2018 роком, зокрема це відбувається у зв'язці із загальним погіршенням ситуації у світі,

аналогічно у відсотках до залученого капіталу ми спостерігаємо зменшення на 21% у 2020 році порівняно з 2018 роком. Що ж щодо короткострокових

позик, то в протилежному напрямку чим довгострокові, вони збільшились і станом на 31.12.2020 вони становлять 1 842 239 тис.грн. Кредиторська

заборгованість збільшилась на понад 21% у 2020 році порівняно з 2018 роком, що є очевидно.оскільки в загальному протягом проаналізованого періоду

відбулося збільшення власного капіталу, поточної заборгованості та зменшення довгострокової

Аналіз формування та ефективності використання власного капіталу в наш час є однією з найважливіших елементів фінансового аналізу, та виступає

ключовим джерелом фінансування діяльності фірми [29]. Ефективність діяльності фірм також прямо залежить і від розширення джерел фінансування,

яке можливо за допомогою залученого капіталу. Тож розглянемо структуру пасиву балансу на рис.2.2.

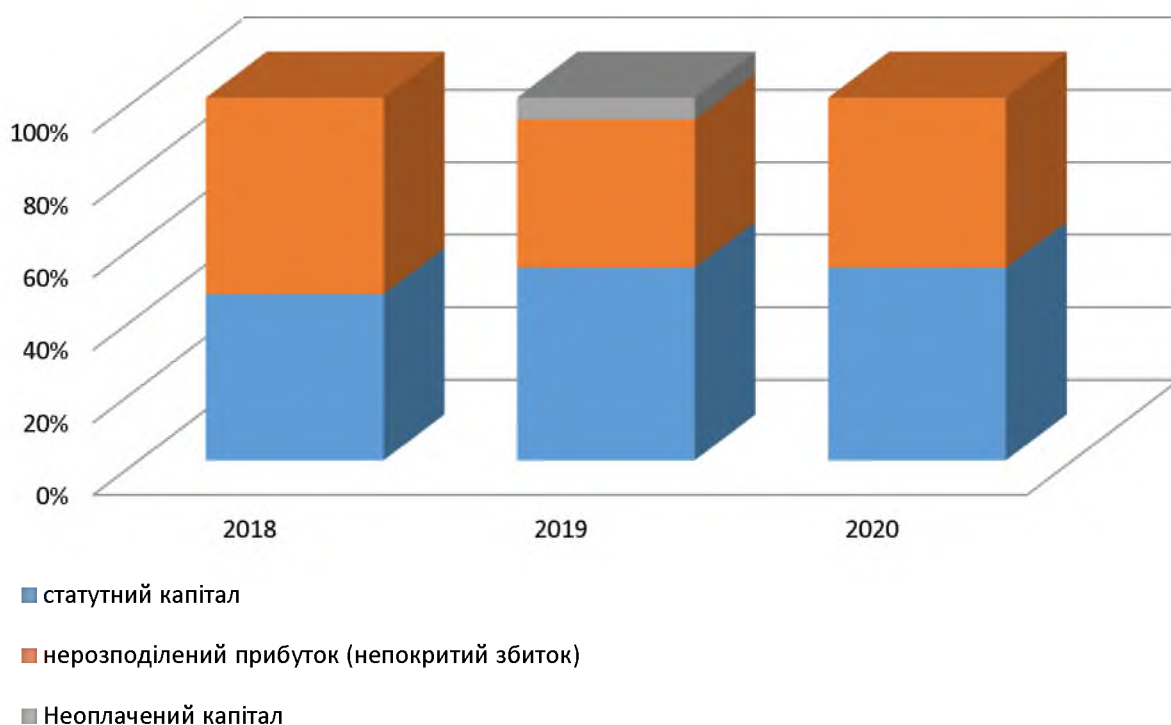


Рис.2.2 Склад і структура пасивів ТОВ "Будспецсервіс"

Таким чином, протягом проаналізованого періоду ми спостерігаємо збільшення власного капіталу у 2019 році та після цього станом на 31.12.2019 його вартість - 1 000 000 тис.грн, у 2020 році він не змінився, у зв'язку зі збільшення власного капіталу у 2019 році також був наявний неоплачений капітал. В товаристві спостерігається негативне явище усіх проаналізованих періодів, а саме непокритий збиток, це відбувається оскільки прибутку недостатньо для розподілу дивідентів та формування фондів.

В оцінці фінансового стану підприємства важливим показником є оцінка рентабельності. Рентабельність - це інтегральний показник, котрий показує ефективність роботи фірми, який націлений на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і котрий сигналізує про якість управлінських рішень, що стосуються операційної, фінансової, та інвестиційної діяльності підприємства [35]. Аналіз різних ділянок підприємства показує різну

рентабельність, а відповідно і різну роботу менеджменту, зображений в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Система показників для аналізу рентабельності капіталу ТОВ "Будспенсервіс"

Назва показника	2018	2019	2020	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Рентабельність усього вкладеного капіталу (Rк)	- 182,90	- 45,81	7,28	190,18
Рентабельність власного капіталу (Rвк)	- 134,23	7,92	94,85	39,38
Рентабельність залученого капіталу (Rзк)	5,16	0,30	-3,65	-8,81
Рентабельність перманентного капіталу (Rпк)	11,01	0,57	-8,35	-19,36
Рентабельність реалізації,%	31,19	3,23	-26,71	-57,90
Рентабельність виробництва,%	54,24	2,72	-27,27	-81,51

При аналізі рентабельності товариства були отримані значно негативні результати. Рентабельність усього вкладеного капіталу у 2020 році становить 7%, такий невисокий показник, оскільки валовий прибуток є незначним, а в 2019 році він від'ємний. В 2018 році ж валовий прибуток є позитивним, однак тоді спотерігався негативний власний капітал. Рентабельність власного капіталу у 2020 році має від'ємний показник, оскільки підприємство мало збиток, в 2019 році ж має незначне позитивне значення, що ж щодо 2018 році, то це від'ємне значення пояснюється негативним власним капіталом у 2018 році. Серед показників рентабельності у 2020 році найкращий результат показує рентабельність усього вкладеного капіталу, всі інші показники мають негативне явище, з них найменш негативна є рентабельність залученого та перманентного капіталів, а наггірше становище у власного капіталу. Що ж щодо 2019 року, то чистий прибуток там має місце, і тому рентабельність усіх показників є позитивна, окрім рентабельності вкладеного капіталу, оскільки валовий збиток. В 2018 році майже усі показники рентабельності є позитивними, крім рентабельності усього вкладеного капіталу через валовий

збиток, та рентабельності власного капіталу через негативний власний капітал.

2.2 Аналіз ризику неплатоспроможності ТОВ "Буденсервіс"

Платоспроможність підприємства характеризує його здатність вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями за рахунок достатньої наявності готових коштів платежу та інших ліквідних активів.

Оцінка ризику втрати платоспроможності безпосередньо пов'язана з аналізом ліквідності активів і балансу в цілому.

Отже, фактором ризику є порушення ліквідності балансу, а його наслідком - нездатність підприємства своєчасно покривати зобов'язання своїми активами, термін перетворення яких на грошову форму відповідає терміну погашення зобов'язань [36].

Тим самим ризик втрати підприємством платоспроможності характеризує його нездатність погасити вчасно свої фінансові зобов'язання.

Даний вид ризику оцінюється з позицій короткострокової перспективи на основі абсолютних та відносних фінансових показників. Оцінка даного виду ризику може бути як наближеною, так і детальнішою.

Оцінимо ризик втрати платоспроможності ТОВ «Буденсервіс» шляхом аналізу ліквідності, зображеного в таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Оцінка ліквідності балансу ТОВ "Будпесервіс"

АКТИВ	Рік			ПАСИВ	Рік			Надлишок або нестача		
	2018	2019	2020		2018	2019	2020	2018	2019	2020
Найліквідніші активи	381 496	323 073	270 320	Найстроковіші зобов'язання	428 347	480 327	508 883	-46 851	-157 254	-238 563
Швидко ліквідні активи	1 404 123	1 256 071	971 255	Короткострокові зобов'язання	1 105 335	1 114 494	1 333 356	298 788	141 577	-362 101
Ліквідні активи	1 131 038	1 574 409	1 867 873	Довгострокові зобов'язання	1 574 298	1 519 719	1 222 931	-443 260	54 690	644 942
Важко ліквідні активи	71 944	78 626	73 731	Постійні пасиви	119 379	117 639	118 009	191 323	-39 013	-44 278
БАЛАНС	2 988 601	3 232 179	3 183 179	БАЛАНС	2 988 601	3 232 179	3 183 179	-	-	-

Аналізуючи ліквідність ТОВ «Будспецсервіс» можна прийти до висновку, що баланс в 2020 році має порушену ліквідність, що ставить його в критичну зону ризику. Оскільки, короткострокові зобов'язання не забезпеченні швидколіквідними активами. Постійні пасиви перевищують важколіквідні активи, що є нормою.

Що ж щодо, 2019 та 2018 років, то товариство мало більш ліквідний баланс ніж в 2020 році, тобто мало нормальну ліквідність, а погіршення стану в 2020 році відбулося переважно за рахунок зменшення дебіторської заборгованості, тобто уповільнення реалізації продукції (табл.2.6).

При оцінці ризику втрати платоспроможності доцільно здійснювати на основі фінансових показників у вигляді коефіцієнтів платоспроможності, зі ставною частиною яких є коефіцієнти ліквідності.

Коефіцієнти ліквідності враховують набір та відносні частки активів різних груп, що розглядаються як покриття найбільш термінових зобов'язань та короткострокових пасивів [37]. В силу цього дані показники:

- дозволяють здійснити детальніший аналіз ліквідності балансу і тим самим ступінь ризику втрати платоспроможності;

- характеризують наслідки ризику для різних категорій взаємодіючих суб'єктів, зацікавлених у результатах діяльності підприємця.

Тож, проведемо оцінку ліквідності за коефіцієнтами, які більш повно розкриють фінансовий стан ТОВ «Будспецсервіс» (рис.2.3).

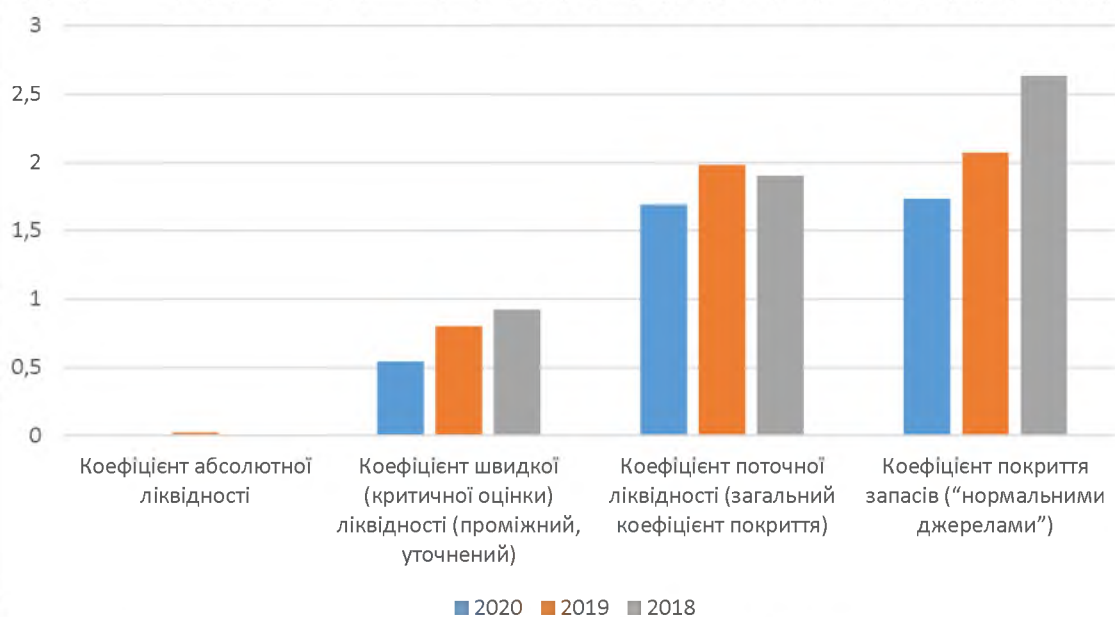


Рис.2.3. Оцінка ліквідності за коефіцієнтами ТОВ «Будспенсервіс»

При проведенні оцінки ліквідності за коефіцієнтами визначено, що коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2018-2020 роках знаходиться не в нормі, а саме нижче ніж необхідно. Тобто, якщо компанії необхідно буде погасити платежі незабаром, то вона не зможе це зробити вчасно.

Товариству необхідно реалізувати частину зайвих активів, для збільшення ліквідності. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2020 році знаходиться на грані, та значно зменшився порівняно з 2018 роком, на 0,38, тому товариству необхідно працювати в напрямку збільшення високоліквідних активів.

Що ж щодо коефіцієнту поточної ліквідності, то він знаходиться у ТОВ «Будспенсервіс» в нормі, але в ретроспективі він показує зниження на 0,21 протягом проаналізованого періоду, а для кредиторів більш привабливим буде збільшення цього показника.

Оборотні активи займають вагомую роль в товариства в загальній структурі активів, тому не дивно, що частка власних оборотних коштів як в загальній їх сумі так і у покритті запасів, також значна, однак в ретроспективі зменшується. Коефіцієнт покриття запасів знаходиться в нормі, однак в 2020

році порівняно з 2018 роком зменшився, що свідчить про зниження платоспроможності (рис.2.3).

Компанія Moody's Analytics розробила RiskCalc, модель оцінки ризику втрати ліквідності компаній. Модель RiskCalc і передбачає прогнозування ймовірності дефолту на підставі відомостей, що відображаються у фінансовій звітності компаній, та інформації, що надходить із фондових ринків, оцінка втрати ліквідності за цією моделлю подана в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Оціна втрати ліквідності за моделлю RiskCalc ТОВ "Будспецсервіс"

Назва показника	2018	2019	2020	Темп приросту 2020 до 2018р,у %
Ділова активність	6,05	10,80	7,31	1,26
Покриття заборгованості	0,17	0,10	0,14	-0,04
Ріст	174 077,00	-225 288,00	130 591,00	-43 486,00
Фінансовий леверидж	-0,04	0,04	0,04	0,08
Ліквідність	0,34	0,83	0,73	0,39
Рентабельність	5,36	0,29	-3,52	-8,88

Отже, ділова активність підприємства знаходиться на невисокому рівні у 2020 році, а саме 7,31. В умовах сучасного ринку ділова активність підприємств виступає вирішальним фактором комерційного успіху. Причин низької ділової активності, в цілому, дуже багато, одна з головних - неякісний менеджмент. Коефіцієнт покриття заборгованості склав 0,14, тобто отриманого прибутку недостатньо для покриття всього капіталу. Також ми спостерігаємо позитивну тенденцію в рості об'єму продажу в 2020 році, що є позитивно, однак порівнюючи з 2018 роком вона зменшилась на 43 489 тис.грн. Фінансовий леверидж показує в 2020 році покращення порівняно з 2018 роком, оскільки на той час капітал був від'ємний. Ліквідність у 2020 році порівняно з 2018 роком зросла, що в цілому є позитивно. Показник

рентабельності в 2020 році негативний, оскільки товариство мало збиток, протягом проаналізованого періоду найкраща рентабельність спостерігається у 2018 році, однак на невисокому рівні.

Таким чином, товариство має високу ймовірність втрати ліквідності, оскільки проаналізовані показники знаходяться на низькому рівні.

Втрата ліквідності впливає на можливість виникнення банкрутства. Тож проведемо оцінку ймовірності банкрутства.

Одна з перших моделей, розроблена Едвардом Альтманом, професором фінансів Нью-Йоркського університету, «Z-модель», як назвав її автор, з'явилася в 1968 році і стала однією з найуспішніших і практично застосовуваних з метою оцінки платоспроможності. «Z-модель» дозволяє на основі розрахованих фінансових показників оцінити ймовірність настання дефолту компанії.

Модель Альтмана розроблена за допомогою множини лінійного дискримінантного аналізу, який дозволяв відібрати значущі змінні. Її побудова полягає у процесі послідовного включення та виключення змінних моделі для цілей покращення її прогностичної сили.

Проведемо розрахунок п'ятифакторної моделі Альтмана ТОВ «Будспецсервіс» в 2020 році

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5,$$

$$Z = 0,717 * 0,4 + 0,847 * (-0,28) + 3,107 * 0,002 + 0,42 * 0,04 + 0,995 * 0,13 = 0,21$$

При оцінці товариства за допомогою моделі Альтмана було визначено високу ймовірність неплатоспроможності найближчим часом. Ми спостерігаємо переломний момент, тож підприємству необхідно приділити максимальну увагу його фінансовій політиці, а зокрема збільшити рентабельність.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що використовувати модель Е. Альтмана для оцінки платоспроможності контрагента доцільно, однак сама оцінка платоспроможності є недостатньою і має бути в обов'язковому порядку доповнено аналізом ділової репутації.

2.3 Оцінка ризику втрати фінансової стійкості ТОВ "Будспецсервіс"

Фінансова стійкість характеризує стабільність фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових коштів, що використовуються. Тим самим фінансова стійкість дає можливість оцінити рівень ризику діяльності підприємства з позицій збалансованості або перевищення доходів над витратами [39].

Однією з характеристик фінансової стійкості є ступінь покриття запасів та витрат певними джерелами фінансування. Фактор ризику характеризує невідповідність між необхідною величиною оборотних активів і можливостями власних та позикових коштів щодо їх формування.

Ризик втрати підприємством фінансової стійкості характеризує порушення відповідності між можливостями джерел фінансування та необхідними матеріальними оборотними активами для ведення підприємницької діяльності.

Наслідки ризику - перевищення витрат над доходами, що призводить до фінансової нестійкості [40].

Оцінимо ризик втрати підприємством фінансової стійкості шляхом визначення типу фінансової стійкості. Цей етап аналізу дає змогу зрозуміти поточний фінансовий стан фірми. І вже результати його дослідження дозволяють зробити менеджменту такі актуальні висновки та в подальшому відредагувати показники та запобігти втрати фінансової стійкості.

Тип фінансової стійкості ТОВ "Будспецсервіс" визначимо на основі агрегатної (балансової) моделі. Агрегати являють собою абсолютні оціночні показники, котрі розраховані у спеціальний спосіб на підставі звітності підприємств, що дають змогу зробити висновок стосовно фінансово-майнового стану в іншій, ніж коефіцієнтна, формі. Дане дослідження подано в таблиці 2.8.

НУБІП України

Таблиця 2.8

Показники для оцінки типу фінансової стійкості ТОВ

"Будспецсервіс"

Показники	Рік			Зміна, (+, -)	Темп приросту 2020 до 2018р, у %
	2018	2019	2020		
власні оборотні кошти (за методом пот.зоб.-оборот)	-1 382 975	-1 558 732	-1 267 209	115 766	8,37
власні оборотні кошти (ВОЗ) (за методом вл.кап.-необ.ак)	-47 435	39 073	44 278	91 713	193,34
запаси	1 107 271	1 522 023	1 796 365	689 094	62,23
нормальні джерела формування запасів (НДФЗ)	1 484 511	1 631 740	1 674 537	190 026	-12,80

Аналізуючи показники, доцільно було б використати і два методи розрахунку власних оборотних коштів. Зокрема, перший розраховується відношенням поточних зобов'язань і оборотних коштів, а другий розраховується відношенням власного капіталу і необоротних активів. Обидва ці методи показують ідентичну структуру і тип фінансової стійкості. Однак, за першим методом ми спостерігаємо негативне явище як від'ємні власні оборотні кошти є негативні, тобто фірма не покриває своїм залученим капіталом формування запасів, це свідчить про поточну неплатоспроможність. Це відбувається за рахунок великої частки оборотних активів.

Використовуючи різні методи визначення власного оборотного капіталу, можна зробити висновок, що він збільшується, що в цілому є позитивною. Нормальні джерела формування запасів також зростають і в 2020 році становлять 1 674 537 тис.грн. Однак, фінансовий стан товариства є проблемний, оскільки є надзвичайно мало власного капіталу та велика кількість запасів, це призводить до підвищеного ризику неповернення коштів

акціонерам, оскільки навіть незначне погіршення ринкової кон'юнктури призведе до неповнення коштів кредиторам.

Проведемо оцінку ризику втрати фінансової стійкості за методами коефіцієнтів ТОВ "Будспецсервіс" подана в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9
Оцінка фінансової стійкості ТОВ "Будспецсервіс" за методом коефіцієнтів

Показник	Рік			Зміна, (+,-)	Темп приросту 2020 до 2018р, у %
	2018	2019	2020		
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	-0,04	0,04	0,04	0,08	192,81
Коефіцієнт фінансової залежності	-25,03	27,48	26,97	52,01	207,75
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	1,04	0,96	0,96	-0,08	-7,41
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	-26,03	26,48	25,97	52,01	-199,77
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,49	0,51	0,42	-0,07	-13,47
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	1,08	0,93	0,91	-0,17	-15,72
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,51	0,49	0,40	-0,11	-21,23
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	21,88	19,33	16,59	-5,30	-24,20
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,40	0,33	0,38	-0,02	-5,57
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,02	0,01	0,01	-0,03	-187,56
Коефіцієнт покриття запасів і витрат нормальними джерелами фінансування (покриття запасів)	1,34	1,07	1,05	-0,29	-21,76
Коефіцієнт фінансової незалежності	-0,04	0,04	0,04	0,08	192,81
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,49	0,51	0,42	-0,07	-13,47
Коефіцієнт фінансування	-0,04	0,04	0,04	0,08	200,23
Показник фінансового левериджу	-26,03	26,48	25,97	52,01	-199,77
Продуктивність праці, тис. грн	10 073,49	5 151,07	8 915,98	-1	-11,49
Капіталовіддача,	70,69	51,18	20,00	-50,68	-71,70
Оборотність коштів у розрахунках	0,37	0,23	0,43	0,07	17,92

час обороту коштів у розрахунках, днів	984	1 568	834	-149,53	-15,20
Оборотність взаємів	0,27	0,22	0,23	-0,04	-14,35
час обороту запасів, днів	1 349	1 600	1 576	226,12	16,76
час обороту кредиторської заборгованості,	522	505	446	-75,69	-14,50
Тривалість операційного циклу, днів	2 333	3 168	2 410	76,59	3,28
Тривалість фінансового циклу, днів	1 811	2 663	1 964	152,29	8,41
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	2,73	4,35	2,32	-0,42	-15,20
, оборотів	-4,30	2,45	3,55	7,85	-182,51
Оборотність сукупного капіталу, оборотів	0,17	0,09	0,13	-0,04	-23,42
Коефіцієнт економічного зростання	-1,34	0,08	-0,95	0,39	29,34
Поточна платоспроможність	-3 097 903	-3 087 765	-3 042 040	55 863	-1,80
Коефіцієнт Бівера	0,05	-0,00	-0,03	-0,08	-168,39

При аналізі виявлено, що коефіцієнт концентрації власного капіталу знаходиться на межі нормативного значення, а саме в 2020 році, які в 2019, 2018 становить 0,04, що говорить про незначне вкладення коштів в актив товариства.

Коефіцієнт фінансової залежності знаходиться поза нормою протягом усіх проаналізованих років, і в 2020 році збільшується на 52,01 порівняно з 2018, дана тенденція є негативною і свідчить про зростання фінансової залежності товариства.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу служить для представлення структури компанії, і так як він становить 0,96 в 2020 році, можна прийти до висновку, що залучені кошти на підприємстві займають вагомий роль, що є негативною.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу, показує що на 1 грн власного капіталу припадає 25,97 грн залученого капіталу, що показує значну залежність фірми від кредиторів.

Коефіцієнт фінансової стійкості знаходиться менше норми, тому підприємству необхідно збільшити довгострокові зобов'язання та зменшити короткострокові.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів показує зменшення і станом на 31.12.2020 становить 0,91, динаміка по зменшенню є позитивною, оскільки свідчить про зменшення залежності підприємства від кредиторів у довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт структури залученого капіталу показує, що довгостроковий капітал в структурі залученого капіталу зменшується і в 2020 році зменшився майже на 16% порівняно з 2018 роком і в 2020 році становить 0,40.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень показує, що товариство може покрити необоротні активи в повній мірі довгостроковими коштами та станом на 2020 рік цей показник становить 16,59.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу в 2020 році становить 0,38, тобто власні кошти фінансують необоротні активи та покривають частину затрат оборотних коштів.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами протягом проаналізованого періоду знаходиться не в нормі та в 2020 році становить 0,01, тобто власні кошти покривають незначну частину оборотних коштів.

Коефіцієнт покриття запасів в цілому в реперспективі знаходиться на межі норми і в 2020 році становить 1,05, однак можна спостерігати негативну динаміку, саме зниження цього показника.

Коефіцієнт фінансової незалежності знаходиться нижче норми, що свідчить про низьку фінансову стійкість підприємства та високий рівень ризику. Відповідно коефіцієнт фінансової стійкості нижче нормативного значення, оскільки для забезпечення фінансової стійкості необхідно підвищити суму власного капіталу.

Коефіцієнт фінансування нижче нормативного резервів для збільшення залучених коштів немає, оскільки показник протягом 2019-2020 роках знаходиться на рівні 0,4.

Показник фінансового левериджу характеризує високий ступінь ризику, в 2020 році на 1 грн власного капіталу припадає майже 26 залученого.

Показник продуктивності праці в 2020 році показує 8 916 тис грн, що свідчить про середню продуктивність праці. Капіталовіддача в динаміці падає, що свідчить про зниження ефективності основних засобів, в 2020 році становить 20, що менше на 70% ніж в 2018 році.

Оборотність коштів у розрахунку в 2020 році становить 0,43, що на майже 18% більше ніж у 2018 році, що є позитивною тенденцією, і відповідно час обороту коштів у розрахунках зменшився.

Оборотність запасів мінлива, однак у ретроспективі в 2020 році вона показує зменшення у порівнянні з 2018 роком на 14%, і відповідно час обороту збільшився і станом на 2020 рік становить 1 576 днів, що є негативним.

Тривалість операційного циклу має певну динаміку, однак протягом проаналізованих років збільшилась і в 2020 році становила 2 410 днів, тривалість фінансового циклу також у 2020 році збільшилась на 8% порівняно з 2018 роком.

Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості зменшилась в 2020 році на 15% порівно з 2018 роком.

Оборотність власного капіталу зменшилась в 2020 році на 182% у порівнянні з 2018 роком, оборотність сукупного капіталу також зменшилась і в 2020 році менше на 23% ніж у 2018 році, що є негативним явищем.

Коефіцієнт стійкості економічного росту збільшилась у 2020 році порівняно з 2018 роком, але в 2019 році показники кращі, тому в 2018 році ми спостерегаємо спад росту, і коефіцієнт свідчить про повільний розвиток у майбутньому.

Поточна платоспроможність протягом усього проаналізованого періоду показує негативне явище, тобто неплатоспроможність. Коефіцієнт

Бівера протягом останніх двох проаналізованих років, а саме 2020 та 2019, знаходиться не в нормі, що свідчить про незадовільну структуру балансу та можливості банкрутства.

Фінансова стабільність у бізнес-термінології означає отримання достатньої кількості грошей на вашій діяльності, щоб оплатити ваші регулярні ділові витрати, і відчуття, що довгостроковий фінансовий успіх вашого бізнесу в безпеці. Наявність фінансової стабільності важлива, оскільки вона гарантує, що ви можете продовжувати оплачувати витрати свого бізнесу та впоратися з потенційними спадами на ринку, а також скористатися можливостями для розширення.

Хоча ви завжди хочете, щоб ваш бізнес був фінансово стабільним, це особливо стане в нагоді, коли економіка чи ринкові умови погіршуються.

Якщо продажі сповільнюються під час рецесії, ви зможете скористатися надзвичайним фондом для оплати рахунків, поки продажі не повернуться.

Фінансова стабільність також важлива, оскільки надає можливості для розширення та зростання бізнесу. Коли ваша компанія постійно бачить зростання прибутковості, ви можете дозволити собі додати до своєї лінійки продуктів або навіть відкрити додатковий магазин у бажаному місці.

Фінансова стабільність також важлива для кредиторів, ділових партнерів та інвесторів. Наприклад, якщо вашій компанії коли-небудь знадобиться позичити гроші через позику для малого бізнесу, кредитори зазвичай хочуть побачити звіт про фінансову стабільність, який показує, що ваш бізнес має достатній грошовий потік і ще не має великої заборгованості. Звичайні інвестори та ділові партнери також захочуть побачити докази фінансової стабільності, щоб вирішити, чи варто працювати з вами чи вкладати гроші у ваш бізнес.

Щоб отримати уявлення про фінансову стабільність вашої компанії, корисно ознайомитися з кількома ключовими фінансовими звітами, починаючи зі звітів про прибутки та збитки. Перегляд квартальних або поточних звітів про прибутки та збитки за кілька періодів або останні кілька

років дасть вам уявлення про те, як змінилися ваші операційні доходи та витрати з часом. Це може показати вам, чи стаєте ви більш прибутковими, не маючи значного збільшення витрат.

Ви можете використовувати свої минулі звіти про прибутки, щоб визначити маржу прибутку та зміни чистого доходу, щоб перевірити збільшення прибутковості та зростання. Ваш баланс дасть вам чітке уявлення про ваші зобов'язання та активи, щоб ви могли перевірити свої надзвичайні готівкові кошти та визначити, чи варто виплачувати частину своїх боргів.

Ви також можете зібрати інформацію зі своєї фінансової звітності, щоб розрахувати деякі ключові коефіцієнти, які вказують на ефективність, прибутковість і залежність вашого бізнесу від боргу.

Рентабельність - це ситуація, в якій суб'єкт господарювання отримує прибуток. Рентабельність виникає, коли сукупна сума виручки перевищує сукупну суму витрат у звітному періоді [42]. Якщо суб'єкт господарювання реєструє свої господарські операції за методом нарахування, цілком можливо, що умова прибутковості не буде відповідати грошовим потокам, створеним організацією, оскільки деякі операції за методом нарахування (наприклад, амортизація) не передбачають грошові потоки.

Прибутковість може бути досягнута в короткостроковій перспективі шляхом продажу активів, які приносять негайний прибуток. Однак такий тип прибутковості не є стійким. Організація повинна мати бізнес-модель, яка дозволяє їй поточним операціям приносити прибуток, інакше вона в кінцевому підсумку зазнає невдачі.

Прибутковість є одним із показників, за допомогою яких можна отримати оцінку бізнесу, як правило, як кратну річній сумі прибутковості. Кращий підхід до оцінки бізнесу - це кратне річним грошовим потокам, оскільки це краще відображає потік чистих грошових надходжень, які покупець може очікувати отримати.

Поріг рентабельності - це точка беззбитковості, при якій бізнес стає прибутковим. Цей поріг досягається, коли загальні витрати на ведення бізнесу

дорівнюють його загальним доходам [43]. Понад цей поріг вважається, що бізнес досяг зони заavidного прибутку. Нижче цього порогу бізнесу буде важко отримати прибуток або вижити протягом тривалого періоду. Значення цього порогу може бути виражено в кількості одиниць проданого продукту, в отриманому доході або в періодах часу (наприклад, місяцями чи роками).

Як підприємцю, знати поріг прибутковості вашого бізнесу або точку беззбитковості є неоціненним. Це покращить фінансове планування вашого бізнесу, покращить вашу стратегію ціноутворення та встановлення цілей прибутку та запобіжить прийняття поганих бізнес-рішень. Демонстрація життєздатності вашого плану також є хорошим способом переконати інвесторів або банкірів профінансувати вашу компанію. Особливо при створенні або запуску нового продукту, додаванні нового каналу продажів або при зміні бізнес-моделі.

Ще одним показником, який потребує розрахунку - це запас фінансової стійкості.

Люди вважають за краще створювати власний бізнес, щоб заробляти гроші та працювати самостійно. Завдяки бізнесу ви отримуете дохід, який є важливим для покриття щоденних операційних витрат. Можливість заробітку та фінансова стабільність безпосередньо пов'язані [44].

Успіх будь-якого бізнесу визначається стабільністю в управлінських рахунках і фінансах. Справа в тому, що фінанси безпосередньо пов'язані з успіхом провалу будь-якої справи, будь то маленької чи великої. Знайомство з причиною може допомогти вам зробити фінансову відповідальність пріоритетом під час ведення бізнесу. Це набагато більше, ніж виплата заробітної плати своїм працівникам. Фінансово стабільним вважається бізнес, який може похвалитися наявністю різноманітних ресурсів. Це важливо для безперебійного функціонування вашого бізнесу та досягнення успіху. Маючи належні фінанси, ви зможете розвивати свій бізнес і робити його прибутковим. Без грошей вона стане керувати своєю компанією далі.

Стабільність у фінансах показує вашу здатність та готовність виплатити борг, накладні витрати та капітал інвесторам. Звіти про рух грошових коштів, звіти про доходи та баланси дають вам чітке уявлення про стабільність вашого бізнесу. Крім того, сильний брендинг і управління можуть допомогти створити довготривалий гудвіл, який вважається нематеріальним компонентом.

Важливість фінансової готовності веде до більшого прибутку. Ваші співробітники, інвестори та кредитори будуть більше прагнути працювати на вигідних умовах. Це дозволить вам розширюватися, насолоджуватися більшою стабільністю та отримувати більше прибутків.

Стабільність у фінансах неможливо визначити жодним наявним калькулятором. Безпека може змінюватися в залежності від економічних умов, галузі та етапу життєвого циклу бізнесу. Наприклад, бухгалтерські звіти технологічних фірм, що розвиваються, швидше за все, показують менше в порівнянні зі зрілими банками.

Але фінансова стабільність може бути недовгою. Він може швидко зіпсуватися через неправильне управління, що призведе до банкрутства. Щоб бізнес розвивався за планом, приймайте правильні рішення та регулярно відстежуйте звіти [45].

Завдяки більшій фінансовій стабільності ваш бізнес може рухатися по шляху успіху. Однак, щоб цього досягти, ви повинні знати про відповідні обов'язки. Ви повинні регулярно відстежувати грошові потоки, як вхідні, так і зовнішні. Ви можете найняти професіоналів, які зроблять усе необхідне та підтримають ваші фінанси. Для кожного підприємства, незалежно від його географічного розташування чи розміру, важливо враховувати важливість фінансової готовності. Він повинен відповідати встановленим правилам і нормам. Наприклад, подавайте податкові декларації вчасно, щоб уникнути несвоєчасних штрафів і щомісяця виплачувати заробітну плату.

Ви не зможете підтримувати здоровий бізнес без належних фінансів. Якщо вам не висічає ресурсів, то це буде просто відображати ваш поганий фінансовий стан. Знову ж таки, відсутність фінансів означатиме лише

остаточне закриття вашого бізнесу. Інвестори бажають отримати прибуток від своїх інвестицій, а отже, вимагатиме від вашої компанії отримання прибутку.

Якщо ваша компанія погано працює у фінансовому плані, вона більше не інвестуватиме. Це лише стане знаком питання щодо існування вашого бізнесу.

Банки також будуть уникати надання кредитів таким підприємствам, що збанкрутують. Ваша відповідальність як підприємця спрямовувати свій бізнес на отримання прибутку. Для цього вам потрібно придумати найкращі цілі та стратегії [46].

Можна помітити, що компанія, яка є фінансово успішною, стабільно зростає. Без постійного прибутку та грошей ви не можете розраховувати на успішну компанію. При ефективному фінансовому управлінні можна досягти більшого прибутку, що в свою чергу призведе до стабільності бізнесу. Отже, вам потрібно подбати про наявні ресурси та фінанси та приймати мудрі рішення, щоб залишитися в бізнесі [47].

Тож, проведемо розрахунок оцінки ймовірності втрати фінансової стійкості ТОВ «Будспецсервіс» в таблиці 2.10

Таблиця №2.10

Оцінка ймовірності втрати фінансової стійкості ТОВ«Будспецсервіс»

№ з/п	Показники	2018	2019	2020	Зміна, (тис. грн.)	Темп приросту до 2018рр, %
1.	Операційний дохід, тис. грн.	519 257	326 754	434 583,00	-84 674	-16,31
2.	Операційні витрати, тис. грн.	394 333	405 092	593 412,00	199 079	50,48
	у тому числі:	89 364,03	48 168,53	170 299,86	80 936	90,57
	а) змінні витрати					
	б) постійні витрати	304 968,97	356 923,47	423 112,14	118 143	38,74
3.	Прибуток від операційної	124 924	-78 338	-158 829,00	-283 753	-227,14

	діяльності, тис. грн.					
4.	Маржинальний дохід, тис. грн.	429 893	278 585	264 283,14	-165 610	-38,52
5.	Питома вага (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході	0,83	0,85	0,61	-0,22	x
6.	Поріг рентабельності, тис. грн.	368 364,42	418 636,95	695 758,89	327 394	88,88
7.	Питома вага порогу рентабельності в операційному доході, % ($n.6 \div n.1 \times 100$)	70,94	128,12	160,10	89	x
8.	Зона фінансової стійкості, тис. грн. ($n.1 - n.6$)	150 892,58	-91 882,95	-261 175,89	-412 068	-273,09
9.	Запас фінансової стійкості, % ($n.8 \div n.1 \times 100$)	29,06	-28,12	-60,10	-89,16	x

Таким чином, операційний прибуток в динаміці протягом аналізованих періодів зменшується на 84 674 тис.грн у 2020 році порівняно з 2018 роком, зменшення операційного прибутку, є негативним явищем, яке почалося ще в 2019 році. Операційні ж витрати, пропорційно до обернено пропорційно до операційних доходів ростуть і в 2020 році зросли на 50% порівняно з 2018 роком, що є негативно, оскільки доходи зменшились.

Змінні та постійні витрати зростають, однак змінні витрати зросли на 90% в 2020 році порівняно з 2018 роком, а постійні на 30%. Загалом таке явище як зростання витрат не є негативним, якщо воно супроводжується збільшенням об'єму виробництва та зростанням доходів, однак в даній ситуації зростання доходів немає.

В 2020 році спостерігаємо збиток від операційної діяльності в сумі 158 829 тис.грн, однак в 2018 році був прибуток на суму 124 924 тис.грн, тобто це негативна динаміка товариства. Також маржинальний дохід товариства знизився на майже 39% в 2020 році порівняно з 2018 роком, що вказує на негативну тенденцію, питома вага маржинального доходу також знизилась на 0,22 в 2020 році порівняно з 2018 роком. Поріг рентабельності зріз на 88%, це позитивно, тобто постійні витрати швидше відшкодовуються, і теоритично організація має більше можливості отримувати прибуток. Питома вага порогу рентабельності також зроста на 89, що є позитивним.

Зона фінансової стійкості зменшилась і в 2020 році становила 261 176 тис.грн, що на 273% менше ніж у 2018 році. Запас фінансової стійкості є негативним і складає в 2020 році 60,10, що на 89,16 менше ніж у 2018 році. Тобто, діяльність ТОВ «Будспецсервіс» в 2020 році є збитковою, а в 2018 році є прибутковою, що є негативною тенденцією. Запас фінансової стійкості показав, що товариство немає ресурсів, щоб зменшувати операційний дохід і бути беззбитковим, тобто товариство не є фінансово стійким. У випадку погіршення економіки країни, товариство може стати непласстоспроможним, тому в даній ситуації кредитори і позичальники є незахищені та товариство має високу ймовірність втрати фінансової стійкості.

Чистий збиток відноситься до збитків, понесених бізнесом протягом конкретного звітного періоду після врахування всіх доходів і витрат, понесених компанією протягом цього періоду, і така ситуація виникає в компанії, коли загальні витрати компанії перевищують її загальний дохід.

Збиток або чистий прибуток зазвичай записується в нижній частині звіту про прибутки та збитки. Підприємство може вижити, незважаючи на чисті

збитки, покладаючись на доходи, отримані за попередній період, або за допомогою позик. Тим не менш, само собою зрозуміло, що метою бізнесу є в кінцевому підсумку отримати прибуток.

Він також вважається прикладом принципу відповідності оскільки доходи, отримані за період, і витрати, зроблені проти нього, узгоджуються за цей період, незалежно від того, коли ці витрати можуть бути сплачені. Якщо деякі витрати, понесені в певний період, не оплачуються протягом цього періоду, вони називаються нарахованими витратами.

Загальні витрати можна також розбити на собівартість проданих товарів (COGS) та операційні витрати всіх видів, які необхідні для підтримки бізнесу. COGS є основним показником, який має бути покритий доходами. Якщо з якоїсь причини, включаючи збільшення витрат на виробництво, проблеми з виробництвом, дороге обладнання або інші фактори, доходи можуть бути перевищені на суму COGS, що призведе до збитків. Якщо припустити, що доходи охоплюють COGS, завжди може статися неочікуване зростання витрат через кілька причин або збільшення витрат у сферах, раніше передбачених бюджетом. Усі ці фактори можуть збільшити загальні витрати, і якщо вони перевищують доходи, чистий збиток може виникнути за певний період [48].

Незважаючи на те, що підприємство зазнає збитків, постійні збитки призведуть до зниження нарахованих прибутків. Вони можуть вимагати крайніх заходів для скорочення операційних чи інших витрат

. Це може включати скорочення робочої сили або закриття деяких виробничих підрозділів або зниження якості частини операцій, що не дасть позитивного результату з точки зору створення позитивного іміджу корпорації серед споживачів або інвесторів. Тим не менш, іноді такі радикальні заходи можуть допомогти подолати особливо складний період, перш ніж бізнес зможе знову отримувати прибуток.

Поряд з цими причинами доходи може також впасти через витрати і вартості проданих товарів через жорстку конкуренцію або непродумані стратегії ціноутворення, крім невдалого підходу до маркетингу пропонування

продуктів або послуг [49]. Успішні маркетингові програми часто вважаються найкращим методом для підвищення продажів та іміджу бізнесу, що призводить до чистого доходу, який також буде використаний як нарахований прибуток для майбутніх кварталів та підтримки ділових операцій у разі виникнення чистих збитків через якісь непередбачувані причини.

Слід також розуміти, що збитки можуть вплинути на те, як компанія подає свої податки через те, як вона може змінити оподатковуваний прибуток у певний період. Відповідно до регіональних законів про компенсацію збитків на прибуток за інший період, оподатковуваний дохід може бути зменшений, а підприємства можуть отримати відшкодування податку, що допоможе їм підтримувати свою діяльність на плаву. Однак, як уже наголошувалося, продовження збитків з'їсть запаси готівки, і підприємство може ризикувати припинити свою діяльність, якщо не зможе змінити ситуацію та отримати прибуток.

Чистий збиток також не слід плутати з валовим збитком, який є від'ємною грошовою сумою, що залишається після вирахування COGS із загального доходу. Якщо результат позитивний, він буде називатися валовим прибутком, а якщо ефект негативний, він буде називатися валовим збитком за цей період.

Чистий збиток - це не просто ще один бухгалтерський термін, а важливий показник того, наскільки добре працює бізнес, і практично його називають «прибутком», оскільки він згадується в нижній частині звіту про прибутки та збитки, а також у переносному значенні через його значення в тому, що незважаючи на те, з якими труднощами може зіткнутися бізнес, але якщо йому вдається отримати прибуток, ситуація все одно покращується, і навпаки.

Однак, само собою зрозуміло, що це не слід розглядати окремо, оскільки кілька разів чисті збитки реєструються просто в результаті якихось тимчасових або тимчасових змін у бізнес-операціях або виробничих потужностях, які не можна вважати причиною занепокоєння для майбутній

успіх бізнесу. Лише тоді, коли виникають постійні збитки через неефективний маркетинг, низьку якість продукції або дуже дороге виробництво разом з іншими проблемами, бізнес повинен вжити необхідних дій, щоб змінити ситуацію, щоб вижити та процвітати.

Щоб бути успішним і залишатися в бізнесі, як прибутковість, так і зростання є важливими та необхідними для того, щоб компанія вижила та залишалася привабливою для інвесторів та аналітиків. Прибутковість, звісно, важлива для існування компанії, але зростання має вирішальне значення для довгострокового виживання.

Чистий прибуток підприємства - це дохід після вирахування всіх витрат, пов'язаних з виготовленням, виробництвом та реалізацією продукції. Прибуток - це «гроші в банку». Він надходить безпосередньо власникам компанії або акціонерам, або реінвестується в компанію. Прибуток для будь-якої компанії є основною метою, а в компанії, яка спочатку не має інвесторів або фінансування, прибуток може бути єдиним капіталом корпорації.

Без достатнього капіталу або фінансових ресурсів, які використовуються для підтримки та управління компанією, невдача бізнесу неминуча. Жоден бізнес не може проіснувати протягом значної кількості часу без отримання прибутку, хоча вимірювання прибутковості компанії, як поточної, так і майбутньої, має вирішальне значення для оцінки компанії.

Хоча компанія може використовувати фінансування для фінансової підтримки певний час, в кінцевому підсумку це зобов'язання, а не актив.

Звіт про прибутки і збитки показує не тільки прибутковість компанії, але й її витрати та виграти протягом певного періоду, як правило, протягом року. Для обчислення прибутковості звіт про прибутки і збитки має важливе значення для створення коефіцієнта прибутковості. Можна розрахувати низку різних коефіцієнтів прибутковості, на основі яких можна аналізувати фінансовий стан компанії.

Визначення та зосередження на прибутковості на початку або запуску компанії є важливим. З іншого боку, зростання ринку та продажів є засобом

НУВБІП УКРАЇНИ

досягнення цієї початкової прибутковості. Визначення можливостей для зростання має стати наступним важливим пунктом у списку цілей будь-якої компанії після того, як компанія перейде за межі початкової фази.

НУВБІП УКРАЇНИ

Зростання бізнесу - це, по суті, розширення, яке робить компанію більшою, збільшує її ринок і, зрештою, робить її більш прибутковою. Виміряти зростання можна, дивлячись на деякі відповідні статистичні дані, такі як загальні продажі, кількість персоналу, частка ринку та оборот.

НУВБІП УКРАЇНИ

Хоча нинішня прибутковість компанії може бути хорошою, можливості зростання завжди слід досліджувати, оскільки вони пропонують можливості для більшої загальної прибутковості та підтримують інтерес аналітиків та потенційних або поточних інвесторів у компанії.

НУВБІП УКРАЇНИ

Знання поточного стану будь-якої компанії є важливим для створення успішної стратегії зростання. Якщо у компанії занадто багато слабких місць, таких як продуктивність, продажі або збут, передчасна спроба розвитку може в кінцевому підсумку зруйнувати бізнес. Першим кроком є консолідація поточних ринків, що, по суті, означає блокування поточного стану компанії перед спробою змінити його в міру зростання.

НУВБІП УКРАЇНИ

Прибутковість і зростання йдуть рука об руку, коли справа доходить до успіху в бізнесі. Прибуток є ключем до базового фінансового виживання як корпоративного суб'єкта, тоді як зростання є ключем до прибутку та довгострокового успіху. Інвестори повинні зважити кожен фактор, оскільки він стосується конкретної компанії.

НУВБІП УКРАЇНИ

Прибутковість фірми з фінансового планування є чутливим питанням для багатьох радників. Для деяких прибуток бізнесу є головним фокусом, і баланс між фінансовим успіхом фірми та її власників і послугами, які вона надає клієнтам, ретельно збалансований. Для інших, однак, набагато менше уваги приділяється прибутковості фірми, а більше - глибині послуг, що надаються клієнтам (навіть за ціною прибутковості), особливо якщо загальний дохід «комфортний» для підтримки способу життя радника.

Проте реальність така, що чи є метою максимізації доходу чи ні, прибутковість консультативної фірми має значення набагато більше, ніж

«просто» дохід, що виплачується власнику. Маржа прибутку фірми також має вирішальне значення для її вартості; у випадку продажу третій стороні,

різниця між продажем чи не знаходженням покупця взагалі, і навіть для внутрішнього плану правонаступництва бізнес, який не приносить прибутку, просто недоступний для наступного покоління в будь-яка ціна. І, звичайно,

якщо вихід власника з бізнесу є неочікуваним - наприклад, через інвалідність або смерть, - прибутковість фірми безпосередньо впливає на те, чи отримають

вижили члени сім'ї якусь цінність взагалі.

Але окрім фінансових показників власника консультативної фірми, членів сім'ї та власників- правонаступників, прибутковість консультативної

фірми має значення й з іншої причини: стабільність практики допомагає їй зберегти свій персонал. Зрештою, фірма, яка приносить лише незначні

прибутки, просто не має гнучкості, щоб виоратися з перипетіями бізнесу; подібно до життя від зарплати до зарплати, вона створює середовище, в якому

навіть невеликий збій може мати серйозні наслідки, як виявили багато фірм, коли фінансова криза 2008-2009 років змусила їх звільнити персонал і

скоротити послуги клієнтам саме в той час, коли клієнти потребували їх найбільше.

І, можливо, в кінцевому підсумку, це справжня причина, чому керувати фірмою зі здоровою маржею прибутку має значення: фірма, яка не має

здорової норми прибутку як подушки для боротьби з неминучими важкими часами, які можуть статися, може бути не в змозі підтримувати якість його

послуги для клієнтів... або в гіршому випадку, можливо, доведеться повністю припинити їх обслуговування.

Причина, чому маржа прибутку має значення для власника бізнесу, відносно проста: вона впливає як на фактичний прибуток, який власник

бізнесу може забрати додому, так і на вартість самого бізнесу. На практиці,

однак, власники плануючих фірм часто неправильно оцінюють обидва ці фактори.

Першою причиною того, що оцінка норми прибутку з належного звіту про прибутки має значення, включаючи призначення належної зарплати власнику, полягає в тому, що це може допомогти виділити, коли практика може бути більш-менш прибутковою, ніж вона повинна бути. Наприклад, багато власників бізнесу не розрізняють зарплату, яку вони отримують від практики, і прибуток, який вони отримують, володіючи практикою. Якщо фірма отримує 500 000 доларів США прибутку, а власник забирає додому 150 000 доларів США після всіх витрат, це може бути комфортним доходом, який задовольняє їхні потреби та цілі. Однак з точки зору бізнесу, якщо справедлива вартість роботи, яку виконує власник у фірмі, становить 150 000 доларів, тобто стільки коштуватиме найняти заміну, щоб виконати всю роботу, яку виконує власник, тоді реальність така, що заробітна плата становить 150 000 доларів США, а прибуток, який можна взяти додому, насправді становить 0 доларів..., що викликає питання, чи є щось ще нездорове в структурі бізнесу, що призводить до нульової прибутковості [50].

Друга причина, чому маржа прибутку має значення, полягає в тому, що вона безпосередньо впливає на оцінку бізнесу, оскільки в кінцевому підсумку вартість будь-якого бізнесу є просто теперішньою вартістю майбутнього вільного грошового потоку прибутку. В результаті нижча маржа прибутку для фірми може різко вплинути на ціну бізнесу стороннього продавця. Насправді це також може бути серйозною проблемою навіть для внутрішнього продажу, якщо прибуток бізнесу не може ефективно допомогти фінансувати угоду.

Наприклад, уявіть собі практику з 1 000 000 доларів США доходу, двома планувальниками (власник і другий провідний радник, які заробляють по 250 000 доларів США кожен), а також допоміжним персоналом та іншими накладними витратами, які складають до 400 000 доларів. Рентабельність валового прибутку становить 50%, а маржа чистого прибутку - лише 10%. З точки зору власника, він може відчувати себе цілком задоволеним, отримавши

додому 350 000 доларів США загальної компенсації (250 000 доларів США «зарплати» плюс 100 000 доларів США «прибутку»), і він має намір продати

бізнес за 2-кратний дохід, популярну ціну, яку він прочитав у галузевої преси, а інший провідний радник стане власником- правонаступником. Однак, з точки

зору правонаступника як покупця, йому все одно доведеться найняти іншого головного планувальника, щоб замінити початкового власника, за ймовірно порівнянню зарплату з урахуванням вартості життя в його. Це означає, що як

покупець він буде платити 2 000 000 доларів США за цю практику і лише генеруватиме додаткові 100 000 доларів США на рік; це колосальне

співвідношення ціна/прибуток (P/E) 20, або 5% рентабельності його інвестиції, а це означає, що йому знадобиться 20 років, щоб повернути його капітал (і це перед тим, як отримати будь-які відсотки/прирости!)! Ця угода просто не

відбудеться. Насправді фірми частіше продають за кінцеву суму приблизно в 4-8 разів прибутку. Це означає, що через низьку прибутковість цей бізнес не

слід оцінювати навіть як прибуток за 1 рік, не кажучи вже про 2X! (Примітно, що оцінка прибутку для деяких консалтингових фірм є складною, оскільки

власники не завжди точні в розділенні зарплати та прибутку; насправді, основна причина, чому багато оцінювачів очікують використання "EBOC" -

прибуток до компенсації власнику - це саме вилучення будь-якої плутанини між тим, як власник платить собі, і замість цього зосередитися на тому, що підприємство заробляє до компенсації власнику в усіх формах, замість тим,

що покупець знає, що буде коштувати в зарплаті замінити роботу, яку власник виконує в бізнесі, і таким чином точніше визначити справжню норму прибутку

та оцінку вільного грошового потоку для оцінки бізнесу.)

Навпаки, якби бізнес мав більш здорову маржу прибутку в 25% (оцінюється на основі того, який прибуток, на думку покупця, буде після заміни власника, а не який продавець стверджує, що прибуток є зараз!),

результати будуть зовсім іншими. Тепер оцінка в 2 000 000 доларів порівнюватиме кратному 8-кратному прибутку та очікуваній прибутковості власного капіталу в 12,5%, що одночасно робить оцінку бізнесу більш

обґрунтованого, і гарантує, що покупка не буде непосильним тягарем для власника- правонаступника. Або по-іншому: чи ви прагнете продати сторонній третій стороні чи внутрішньому правонаступнику, якщо прибуток бізнесу не є розумним, покупка просто не доступна, оскільки зовнішній покупець не захоче цього купити через низьку рентабельність інвестицій, а внутрішній наступник не захоче купувати, тому що ціна занадто висока, враховуючи грошові потоки, які будуть доступні для оплати. І, звичайно, якщо вихід бізнесу має статися несподівано - через інвалідність або навіть смерть - практика, яка не приносить прибутку, може взагалі не вижити, і, звичайно, не залишить багато членам сім'ї, які вижили [51].

Для багатьох планувальників потенційний продаж бізнесу може бути ще через багато років або навіть десятиліть (навіть для «старших» ветеранів планування, які можуть вирішити, що вони воліють зберегти свій бізнес як спосіб життя, а не продавати його). В результаті, якщо не брати до уваги угоду купівлі-продажу, яка має бути виконана у разі смерті або інвалідності, ідея маржі прибутку, оскільки вона впливає на оцінку бізнесу, часто просто не відображається на екрані радара. Однак реальність така, що прибуток фінансової консалтингової фірми має вирішальне значення також з іншої причини: стабільність бізнесу для її персоналу та клієнтів.

Причина того, що норми прибутку мають значення в цьому контексті, полягає в тому, що, на жаль, доходи та витрати бізнесу не є стабільними. Один або обидва змінюються з часом. Наприклад, під час фінансової кризи 2008-2009 років стрімке падіння ринку призвело до стрімкого падіння доходів для компаній, ціна яких встановлювалася безпосередньо на основі активів під управлінням (AUM) або опосередковано через взаємні фонди чи ануїтети. Якщо фірма мала маржу прибутку 25%, а прибуток знизився на 25% через ринок, власники, можливо, не отримували задоволення від розподілу прибутку від бізнесу того року, але вони все ще могли заробляти свою зарплату і тримати фірму стійкою. Навпаки, фірма, яка мала лише 10% прибутку, раптово опинилася глибоко в мінусі, що змусило власників бізнесу або вкладати значні

долари назад у бізнес, або почати скорочувати витрати... що для більшості планувальників зазвичай означає звільнення персоналу, оскільки професійний та адміністративний персонал складає переважну більшість усіх витрат у дорадчій фірмі. Іншими словами, розмір маржі прибутку фірми - це розмір «подушки» фірми, щоб впоратися з невизначеністю бізнесу без необхідності скорочення.

Управління маржею прибутку також стає ключовим фактором для фірми для управління стабільністю персоналу з часом. Наприклад, після фінансової кризи багато компаній вирішили частково або повністю перейти до моделей утримання під час фінансової кризи, значною мірою через бажання стабілізувати доходи, щоб уникнути проблем, що шойно зазначені вище (і особливо якщо їхні фірми не мали достатньо здорових маржа прибутку для управління волатильністю в першу чергу). На жаль, стабільність доходу натомість просто зміщує проблеми маржі прибутку на частину витрат книги; у той час як ці підприємства тепер мають стабільніший дохід, майже п'ять років потому багато хто з них зараз відчуває труднощі, тому що поточна інфляція накладних витрат, включаючи, зокрема, зростання очікувань заробітної плати фінансових планувальників, призвела до того, що витрати на персонал зростають швидше, ніж вони можуть збільшити резерви для всіх існуючих клієнтів, і досі незрозуміло, чи підуть деякі клієнти (і заберуть з собою свій дохід), коли настане наступний ведмежий ринок (хоча б тому, що вони не відчувають, що можуть дозволити собі утримання, коли їхні інвестиційні рахунки закриються вниз). Кінцевим результатом, знову ж таки, є фірма з вузькою маржею прибутку, яка не може витримати жодних потрясінь, не будучи змушеною звільняти персонал.

НУБІП України

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1 Адаптація досвіду зарубіжних країн щодо мінімізації фінансових ризиків

Безсумнівно, що відкриття нового бізнесу несе фінансові ризики.

Статистика розрізняється щодо того, скільки підприємств зазнають невдачі за перший-два роки, але очевидно, що більше компаній зазнають краху, ніж ті, які виживають перші кілька років.

Якщо ви підприємець, який планує додати новий бізнес, що можна зробити, щоб покращити ці шанси? Зокрема, як підприємці можуть зменшити фінансові ризики нового бізнесу? Ось кілька речей, які варто зробити, щоб зменшити фінансові ризики, якщо ви починаєте новий бізнес.

Мінімізація фінансових ризиків, як правило, необхідна тим, хто хоче зберегти свої гроші для себе та своїх близьких. Існує багато методів досягнення цього, починаючи з ретельної перевірки всіх можливих інвестиційних інструментів. Крім того, фізичні особи можуть мінімізувати фінансовий ризик, вибираючи інвестиції з фіксованим доходом, як-от облігації, які обіцяють регулярні платежі та загалом захищають основну частину інвестиційного капіталу. Ризиком також можна керувати в інвестиційному портфелі за допомогою процесу диверсифікації, який включає інвестиції в багато різних типів активів.

Більшість людей усвідомлюють, що їм потрібно робити певні інвестиції протягом усього життя, щоб збільшити капітал, яким вони володіють. Вони також розуміють, що практично кожна уявна інвестиція несе певний тип ризику, навіть якщо ризик надзвичайно малий. З цієї причини навичка управління фінансовими ризиками є важливою для будь-якого інвестора. Це може відокремити тих, хто користується фінансовим успіхом, від тих, кому важко зводити кінці з кінцями.

Багато людей роблять помилку, укладаючи якусь фінансову угоду, не проводячи попередньо необхідних досліджень, щоб визначити розумність інвестицій. Незалежно від того, чи інвестує особа на фондовому ринку, чи вирішує купити будинок, для людини важливо знати якомога більше про кожен аспект інвестування. Деякі люди мають досвід самостійно проводити таке дослідження. Для тих, хто тільки починає інвестувати, мінімізація фінансових ризиків може означати пошук професійної допомоги, щоб прийняти ці важкі рішення, пов'язані з грошима.

Історія досвіду щодо мінімізації фінансових ризиків суб'єктів бізнесу з використанням спеціальних методик розпочалося понад 100 років тому.

Розглянемо еволюцію методик та оцінимо їх з позиції застосування з метою розрахунку ймовірності настання ризику неплатоспроможності суб'єктів малого бізнесу, згідно з виробленими критеріям.

В даний час на практиці застосовуються кілька типів методик, кожна з яких має відмінні риси. Перелік основних наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Еволюція методик аналізу фінансових ризиків

Початок використання	Назва методики
1909	Рейтингові моделі Moody's
1916	Рейтингові моделі S&P
1924	Рейтингові моделі Fitch
1968	«Z-модель» Альтмана
1977	Модель «Zeta»
1999 р.	Методика Л.В. Донцової та Н.А. Нікіфорової
2000	Moody's KMV RiskCalc v1.0
2010	Moody's KMV RiskCalc v3.1 Ukrainian
2011 р.	Модель Є.В. Синельникової
2011	Модель ділової обачності компанії Інтерфакс
2013	Модель оцінки фінансового ризику компанії Інтерфакс

Появі перших публічних рейтингів, передують моделі для них класифікації. Перша рейтингова система оцінки облігацій з'явилася 1909 року

в Сполучених Штатах Америки, відтоді вона зазнала значні зміни через якісні та кількісні зміни у світовій економіці.

Історія сучасної індустрії послуг із присвоєння рейтингів облігаційним зобов'язанням походить від 1909 року, коли Джон Муді вперше опублікував бюлетень «Аналіз капіталовкладень у залізниці» (Moody's Analyses of Railroad Investments) [52]. Найперше визначення рейтингової категорії «AAA» було сформульовано так:

Облігації та акції, яким надано рейтинг «AAA», розглядаються як належать до найвищого класу як з погляду надійності, так і загальної конвертованості. Вартість цінних паперів практично всіх таких випусків залежить не так від коливань показників рентабельності підприємства емітента, скільки від поточних процентних ставок за грошовими операціям.

Іншими словами, становище таких паперів (за винятком акцій без обмежень за дивідендами) таке, що на їхню вартість не впливають будь-які природні зміни, будь-то сприятливі чи несприятливі, рентабельності самої залізниці або який вплив малоімовірний.

Таким чином, будь-яка зміна вартості цінних паперів, що мають такий високий рейтинг, передбачалося можливим внаслідок зміни рівня процентних ставок, а не зміни кредитоспроможності емітента або зовнішні обставини. По суті, Муді розглядав зобов'язання, що рейтингується, з погляду стійкості кредитного спреда з цією цінною папері.

Кількість рейтингів агентства Moody's до 1970 року розширилася і налічувало вже 5 рейтингів, у 1980 рейтингів було вже 12, на початку 1990 - 25 рейтингів. В даний час з урахуванням рейтингів за національною шкалою їх число понад 40 [51].

Причина появи рейтингової агенції Standard & Poor's аналогічна Moody's.

Діяльність агентства Standard & Poor's організована як у США, так і у 20 країнах світу, у тому числі в Росії.

У Росії та інших країнах СНД діяльність агенції Standard & Poor's почалася в жовтні 1996 р., коли було присвоєно рейтинг на рівні BB [52].

Агентство Standard & Poor's, як і Moody's, постійно працює над розвитком методології, удосконаленням методів, інструментів, пропонованих клієнтам продуктів та нових напрямків. Серед них потрібно виділити рейтинги корпоративного управління, індексну службу агенції.

Криза також внесла свої корективи в діяльність S&P. Потрібно відзначити зусилля щодо вдосконалення оцінок складно структурованих угод, включаючи сек'ютеризацію активів, стрес-тестування та ін.

При формуванні національних шкал Standard & Poor's звертає особливу увагу на узгодженість національних та міжнародних рейтингів. Так, на основі формування національної шкали лежать чотири ключові принципи:

1. Проводиться аналіз репрезентативної вибірки міжнародних рейтингів існуючих та потенційних позичальників тієї чи іншої країни.
2. Розробляються загальні засади відповідності рейтингових категорій за національною та міжнародною шкалами Standard & Poor's.
3. Принципи відповідності коригуються, що дозволяє забезпечити адекватні можливості диференціації кредитного ризику за національною шкалою.
4. Присвоєння та моніторинг рейтингів на двох шкалах здійснюють об'єднані групи аналітиків

Таким чином, Standard & Poor's забезпечує узгодженість рейтингів на обох шкалах, зберігаючи при цьому диференціацію рівнів кредитних ризиків на національній шкалі.

Такий аналогічний шлях склався і в рейтингового агентства Fitch, перші рейтингові моделі якого з'явилися 1924 року [53].

В даний час у рейтингових моделях агентства враховується наступна інформація, а саме: якісні та кількісні фактори, які характеризують бізнес-ризик та фінансові ризик емітентів.

В даний час рейтингові моделі Fitch враховують наступну інформацію:

НУБІП у України

- Галузевий ризик;
- Фінансові показники;
- Операційне середовище;

НУБІП у України

- Грошові потоки та прибуток;
- Опис компанії;
- Структура капіталу;
- Стратегія менеджменту;
- Управління;

НУБІП у України

- Фінансова гнучкість;
- Структура групи.

Використовувані фактори мають різну вагу і у випадку, коли один з факторів є істотно слабшим, ніж інші, більша вага в аналізі має слабший чинник.

НУБІП у України

Додатково рейтингові моделі враховують історичні дані, також прогноз діяльності. Рейтингове агентство Fitch у процесі аналізу враховує операційні та фінансові показники мінімум за трирічний період, що разом із прогнозами агентства за майбутніми показниками організації сприймається як типовий економічний цикл у підприємства. Ці показники використовуються в порівняльному аналізі, під час якого Fitch розглядає стійкість компанії з

НУБІП у України

погляду бізнес-ризиків та фінансових ризиків щодо порівнянних підприємств галузі та/або компаній із рейтингами тієї ж категорії [54].

НУБІП у України

Переваги використання рейтингів, а також недоліки добре відомі, однак, використання рейтингів з метою оцінки платоспроможності контрагента - суб'єкта малого бізнесу не представляється можливим через відсутність у суб'єкта даних рейтингів. Процедура отримання рейтингу потребує наявності у суб'єктів бухгалтерської грамотності, фінансової культури та значних коштів.

НУБІП у України

У 1930 році, у розпал Великої депресії, американське Бюро бізнес-досліджень опублікувало результати вивчення показників у банкрутуючих

фірм, всього 24 показники 29 компаній. Значення порівняли з аналогічними у «здорових» підприємств із виявлення закономірності [55]. Дослідження виявило вісім показників, які у разі досягнення певних значень можуть бути сигналами важкого становища фірми.

Такими показниками стали:

1. оборотний капітал / активи,
2. додатковий та резервний капітал / активи,
3. чисті активи / необоротні активи,
4. необоротні активи / активи,
5. поточні активи / поточні зобов'язання»,
6. виторг / активи,
7. Кошти / активи.

Бюро означило показник «оборотний капітал/активи» як найбільший мірний з погляду заявленої мети. Тривалий період часу порівнювалися між собою значення показників у банкрутів та здорових фірм.

На сьогоднішній день існує 28 країнних моделей RiskCalc. Усі моделі RiskCalc створюються в рамках єдиної схеми (методики) На першому етапі необхідно розрахувати обмежену кількість коефіцієнтів фінансової звітності зі списку можливих показників, що розраховуються на основі фінансової інформації, отриманої від компанії. Складений таким чином робочий список розбивається на кілька груп за основними аспектами фінансового стану фірми.

Наприклад, група «Покриття заборгованості» включає коефіцієнт співвідношення потоку готівки до процентних платежів, а також співвідношення EBITDA до загальної суми заборгованості [56]. Високе покриття заборгованості означає зниження ймовірності дефолту. Moody's перевіряє кожен показник окремо, потім розглядає їх у сукупності щодо визначення кореляції і, нарешті, відбирає найефективніші показники з кожної групи. В остаточну модель включаються коефіцієнти, що мають наступними властивостями.

- Легкість розрахунку на основі доступних даних,

- Вони відрізняються інтуїтивним характером,
- Вони корисні для вимірювання ризику дефолту та не мають кореляції з іншими змінними, які у моделі.

На думку Moody's між коефіцієнтами фінансової звітності та рівнем дефолтів спостерігається нелінійний взаємозв'язок. Для її збереження були перетворені змінні на проміжні ймовірності дефолту з використанням непараметричних методів. Потім було перевірено ступінь впливу кожного показника зміну рівня дефолту.

На наступному етапі компанією Moody's було визначено вагу показників фінансової звітності з використанням пробіт-моделі. У поєднанні з галузевими змінними була створена остаточну (непараметричну) трансформанту, яка перетворила отриману за допомогою моделі оцінку в реальний показник кредитного ризику в очікувану частоту дефолту.

На завершальному етапі, який також має велике значення, компанією Moody's було проведено калібрування, розраховане за допомогою моделі показники ймовірності дефолту з урахуванням центральної тенденції до дефолту (Central Default Tendency, CDT). CDT - це не піддається безпосередньому спостереженню оцінка справжньої середньої ймовірності дефолту у популяції [57].

Оцінка CDT здійснюється на підставі інформації, представленої в різних джерелах, наприклад, даних про управлінські резерви під можливі втрати від кредитування, отриманих від місцевих банків, та даних щодо вибірки, використовується для розробки моделі.

На показник ймовірності дефолту впливають не лише фінансові показники компанії, а й загальноекономічний кредитний цикл. Щоб врахувати його вплив моделі RiskCalc включають поправочний коефіцієнт на стадію кредитного циклу Він розраховується на основі даних щодо вартості акцій компанії, котируються на біржі.

У моделях RiskCalc часто використовується показник зростання продажів. Так, у країнах із зрілою економікою, наприклад, у США, занадто

повільне чи надто різке зростання продажів супроводжується високим ризиком дефолту. Разом з тим, наприклад, Китаї компанії, продажі яких зростають дуже високими темпами, аж ніяк не характеризуються підвищеними показниками ризику дефолту.

В країнах з ринками, що формуються, відіграють все більш помітну роль в світовій економіці., у них зростає попит на інструменти управління ризиками.

У сучасному діловому світі існує багато потенційних ризиків, особливо фінансових. Фінансові ризики представляють можливість збитків, головним чином, від кредитних ризиків, пов'язаних із різними джерелами, такими як клієнти, постачальники та постачальники, фінансові ризики та ризики ліквідності, а також ринкові ризики, пов'язані з коливаннями цін на акції та процентних ставок.

На щастя, є багато інструментів і прийомів, які ви можете застосувати та використовувати, щоб гарантувати, що ви не перебуваєте в червоній зоні, коли справа доходить до фінансового ризику.

3.2 Обґрунтування внутрішніх методів нейтралізації фінансових ризиків ТОВ "Будспецсервіс"

Фінансовий ризик пов'язаний з фінансовими операціями, фінансуванням та інвестиціями. Цей ризик може бути пов'язаний із втратою грошей або ризиком дефолту, шахрайством чи загрозою невизначеності [58].

Фінансові ризики поширюються на всіх, починаючи з уряду, банків, фінансових установ, компаній, трейдерів, інвесторів, брокерів, самозайнятих та фізичних осіб, які стали стороною будь-яких фінансових операцій.

Простіше кажучи, фінансові ризики - це ризик втрати грошей або цінних активів або володіння цінним активом, але втратити його вартість повністю або певною мірою.

Ми можемо сказати, що фінансові послуги або трансакції містять притаманний або неминучий ризик. У ширшому сенсі фінансовий ризик може бути пов'язаний з низкою сценаріїв, таких як фінансові ринки, бізнес-адміністрування, невимушені події, шахрайство та маніпуляція, неінформованість та керівні органи [59].

Фінансовий ризик може призвести до непередбачуваних потенційних фінансових збитків, які можуть виникнути при прийнятті управлінського рішення.

Як правило, фірми беруть на себе багато фінансових ризиків і таким чином отримують прибутки чи збитки. Зазвичай вони намагаються вибрати тип ризику, який вони допускають. Якщо фірма вирішує позбутися визначеного ризику, вона може або нейтралізувати або передати його.

Нейтралізація ризику - це політика управління ризиками, за допомогою якої фірма діє самостійно, щоб пом'якшити результат очікуваного збитку від ідентифікованого ризику [60].

Нейтралізація ризику включає зниження ймовірності виникнення визначеного ризику або зменшення тяжкості збитку. Внутрішні методи нейтралізації ризику зображені на рисунку 3.1

Внутрішні механізми нейтралізації ризиків

запобігання
ризиків

Лімітування
концентрації
ризиків

Хеджування

Диверсифікація

Розподіл ризиків

Самострахування

Рис. 3.1 Внутрішні механізми нейтралізації ризиків

НУБІП України

Аналізуючи фінансові показники ТОВ «Будспецсервіс» протягом 2020-2018 років було виявлено ряд ризиків, зокрема це ризик пов'язаний з ліквідністю, оскільки показники товариства знаходяться на грані. Показники платоспроможності, які вказують на ризик ліквідності зображені в таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Показники платоспроможності ТОВ "Будспецсервіс", які вказують на ризик ліквідності

Показник	Рік			Зміна, 2020 т. 2018 (+, -)
	2018	2019	2020	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,02	0,01	0,01
Коефіцієнт швидкої (критичної оцінки) ліквідності (проміжний, уточнений)	0,92	0,80	0,54	-0,38

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом усього проаналізованого періоду знаходиться не в нормі, що ж щодо коефіцієнта швидкої ліквідності, то він знаходиться на грані і показує різке зниження у 2020 році на 0,38 порівняно з 2018 роком, що говорить про загрозу ліквідності товариства в найближчому часі.

Для детальнішого розуміння показників, котрі вказують на фінансові ризики для ТОВ "Будспецсервіс" розглянемо в рис.3.2.

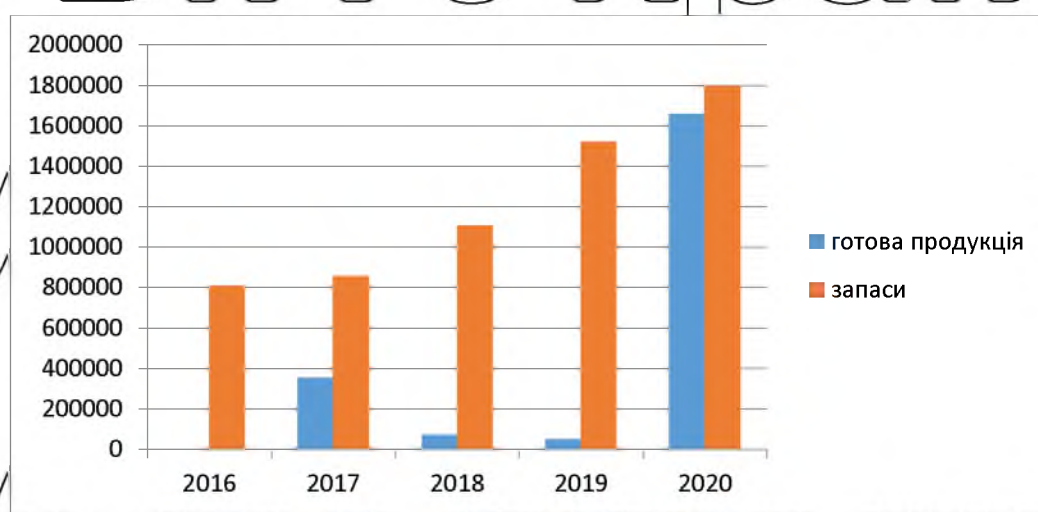


Рис. 3.2 Місце готової продукції в запасах ТОВ "Будспецсервіс"

Таким чином, ми спостерігаємо, що у 2020 році готова продукція була майже не реалізована, така ситуація виникла через глобальну пандемію і спровокувала фінансовий ризик на підприємстві.

Пандемія COVID-19 занурила багатьох світових будівельників в один із найскладніших часів в їх історії. Оскільки країни по всьому світу запровадили блокування та інші обмеження, темпи змін для підрядників були екстремальними, і багато хто змінив свої способи роботи за одну ніч.

Світове виробництво будівництва впало на 3,1% у 2020 році, згідно з GlobalData - різкий перегляд у бік зниження прогнозу зростання на 3,1% до COVID-19. У Західній Європі відбулося скорочення виробництва на 7,3%; у Північній Америці на 1,7%; і в Північно-Східній Азії на 0,9% [61].

Будівельним компаніям довелося спробувати завершити існуючі проекти, водночас захищаючи персонал на місці, дотримуватись державних положень і обмежень на поїздки, а також керувати перервами ланцюга поставок і призупиненнями проекту.

Розбіжності в правилах і обмеженнях, пов'язаних з пандемією, посилювали ці проблеми.

Однак підрядники звикли швидко адаптуватися та впроваджувати різні стратегії безперервності - наприклад, під час нарощування нових проектів, скорочення в деяких областях або адаптації до змін у термінах виконання проекту. Ця спритність принесла будівельним компаніям хороші сили під час пандемії і залишиться життєво важливою в майбутньому [62].

Підрядники можуть виявити корисними для розгляду під час вирішення поточних проблем, а також під час планування майбутнього зростання такі області як стійкість, структурування контрактів і співпраця.

Вплив COVID-19 був миттєвим - ніби перекинули кран для частини бізнесу, а поставки просто припинилися. Протягом трьох-чотирьох днів віддалена робота була нормою, а деякі проекти доводилося розробляти з віддалених місць, що змушувало підрядників шукати нові способи роботи для забезпечення продуктивності [63].

Починаючи з березня, у галузі спостерігається набагато більш міцна співпраця, у тому числі з профспілками, постачальниками та державними органами. У галузі існує сильне почуття єдності, де кожен розуміє, що має відігравати свою роль у досягненні спільної мети - реалізації проектів і збереження сайтів відкритими.

Робота зі стратегічними партнерами актуальна як ніколи. Підрядники все частіше прагнуть до партнерства з клієнтами, де є кращий баланс ризиків, більше обговорень щодо структури контрактів та узгодження ширших цінностей - наприклад, щодо таких питань, як різноманітність робочого місця, добробут та інновації.

Підрядники, швидше за все, будуть більш виборчими щодо робіт, на які вони претендують, умов, на які вони готові погодитися, і партнерів, з якими вони працюють. Ця тенденція з'явилася ще до COVID-19, але після цього зросла. Зацікавлені сторони починають переоцінювати розподіл ризиків у повному обсязі для проектів, включаючи контракти.

Пандемія висвітлила багато потенційних проблем у підході «передачі посилок» до ризику, який іноді спостерігається в галузі - коли ризики передаються від клієнта до дизайнерів, від дизайнера до підрядника та від підрядника до різного роду торгівлі - часто в результаті чого менші, менш стійкі компанії беруть на себе непропорційно великий ризик проекту [64].

У глобальному масштабі деякі підрядники хочуть знизити ризик для своїх постачальників, тому просто передача ризиків униз по ланцюжку поставок - будь то ризики витрат, ризики затримки чи грошові ризики - для деяких може залишитися в минулому.

Ще одна область, яка потребує уваги з боку ТОВ «Будспецсервіс» це управління ланцюгом поставок.

Протягом перших місяців пандемії багато підрядників не змогли отримати основні матеріали - такі як пісок, цемент і цегла - водночас страждаючи від нестачі робочої сили. Наприклад, у Великобританії

національний дефіцит гіпсу в певний момент призвів до значного збільшення витрат [65].

Для багатьох підрядників завчасна оплата постачальникам виявилася критичною і, ймовірно, залишиться більш пріоритетною після пандемії. Часто менші субпідрядники найменш здатні нести ризики, тому дострокова оплата може допомогти полегшити деякі проблеми з грошовими потоками в умовах, що змінюються, коли можливість швидко мобілізуватися є життєво важливою.

Такі практики, як «зворотний факторинг» - коли великі компанії укладають домовленості зі сторонніми фінансистами про дострокову оплату рахунків своїх постачальників за певну плату - можуть бути переглянуті в майбутньому [66].

Як і більшість компаній, підрядники переоцінюють управління ланцюгом поставок, щоб мінімізувати майбутні перерви. Як зазначалося вище, багато компаній прагнуть співпрацювати з меншою кількістю добре злагоджених організацій. Вони також уважніше розглядатимуть, де базуються їхні розширені ланцюги постачання (включаючи, де це можливо, постачальників своїх постачальників), прагнучиме їх диверсифікувати та уникати зосередження занадто великої кількості постачальників у якійсь одній області.

Деякі компанії також можуть прагнути наблизити своїх постачальників до дому. Загалом, створення гнучкого ланцюга поставок, який може швидко адаптуватися до залучення альтернативних постачальників, буде ключовим для підрядників після пандемії.

Диверсифікація та інновації повинні бути розглянуті в ТОВ «Будспецсервіс». Глобальні підрядники з диверсифікованими бізнес-моделями в різних географічних регіонах і бізнес-секторах, як правило, покращилися під час пандемії. Ймовірно, це буде тривалим уроком для багатьох світових фірм-підрядників.

Диверсифікація стане ще більш важливою для промисловості, і підрядники, швидше за все, досліджуватимуть, як вони можуть працювати в

різних потоках, особливо коли роздрібний та житловий сектори сповільнюються в найближче майбутнє. Найбільше постраждали сектори

роздрібної торгівлі, відпочинку та гостинності, тому ймовірно негативний вплив на будівництво в цих областях. Також очікується, що комерційна

нерухомість зіткнеться з деякими проблемами, оскільки попит і плани дизайну, можливо, доведеться адаптувати.

Загалом, екологічне, соціальне та корпоративне управління (ESG) продовжуватиме стимулювати інновації в галузі. Цифровка також залишиться ключовою стратегічною опорою для багатьох підприємців.

З самого початку пандемії підприємці думали про альтернативні способи роботи та збереження продуктивності. Багато компаній створили нові робочі групи, щоб зрозуміти вплив COVID-19 на бізнес, і впровадили нові способи роботи [67].

Наприклад, одне спільне підприємство адаптувало свої робочі схеми, щоб включати нічні зміни, щоб компенсувати меншу кількість змін, дозволених протягом дня. Інші компанії використовували QR-коди для

відстеження працівників на місці, що дозволило їм точно знати, хто де був з точки зору інциденту та COVID-19, а інші встановили на місці автомобілі для тестування на COVID-19 [68].

Тим часом, було показано, що фарба для очищення повітря, яку використовує глобальний підприємець на деяких із своїх об'єктів, знищує певний штам коронавірусу (хоча потрібні додаткові тести). Фарба також є антибактеріальною та протипліснявою, а також активно очищає повітря від забруднень і запахів. Ми очікуємо побачити більше цих інновацій у наступні місяці.

Кібербезпека ще одна область, яка потребує розгляду в часи пандемії.

Поширений сплеск дистанційної роботи, викликаний пандемією, створив різні наслідки для безпеки для підприємців. Вони включають захист нових запроваджених варіантів підключення, врахування безпеки пристроїв за

межами безпеки захищених офісних середовищ, а також краще керування власними політиками пристроїв.

Підрядникам довелося продумати способи ідентифікації та авторизації вхідних запитів на з'єднання з низки нових джерел, блокування чутливих віддалених робочих станцій та розгортання захисту кінцевих точок, що гарантує, що машини не містять шкідливих програм.

Збільшення віддаленої роботи також збільшило залежність від інструментів для спільної роботи та хмарних технологій, для яких безпека іноді є лише другорядним фактором.

У сукупності ці коригування значно змінили архітектуру безпеки підприємств, наслідки якої можуть відчуватися протягом багатьох років.

Компанії змушені прискорити свої цифрові процеси - вносити зміни протягом шести місяців, які зазвичай займають три-чотири роки - що в багатьох випадках створює «цифровий борг».

Іншими словами, в останні місяці багато компаній взяли на себе більше кіберризиків - усвідомлюють вони це чи ні. Цей підвищений вплив або потрібно буде виправити, або пізніше ним можуть скористатися кіберзлочинці.

Ще до пандемії впевненість компаній у своєму кіберзахисті була на рекордно низькому рівні до пандемії, з 36% у 2017 році до 31% у 2019 році, згідно з дослідженням глобального кіберризиків Marsh Microsoft 2019 [69].

Підрядники повинні розглянути можливість проведення оцінки ризику після COVID-19, щоб зрозуміти, як зміна робочих моделей вплинула на їхню кібербезпеку.

Звичайно, пандемія зосередила увагу всіх компаній на їхній робочій силі, особливо на добробуті працівників. До пандемії в будівельній галузі вже був рівень розлучень і самогубств вище середнього; Тому психічне здоров'я має залишатися в центрі уваги галузі, коли найгірша пандемія закінчиться.

Позитивним є те, що галузь потенційно може використати останні зміни у способах роботи для диверсифікації своєї робочої сили. Пандемія занурила

галузь у найшвидший і найглибший експеримент із гнучкої роботи, який виявився успішним. Здатність будівельних компаній адаптуватися до цих змін і так швидко може зробити галузь доступнішою та привабливішою для більшого кола талантів.

Загалом, компанії, які приймають поточні виклики для розробки та впровадження нових процесів і можливостей для захисту своїх працівників, мінімізації майбутніх збоїв у проєктах, дотримання державних положень та обмежень, одночасно керуючи клієнтами та постачальниками, найкраще підійдуть для того, щоб витримати шторм і можуть насправді стати сильнішими. З нинішньою турбулентністю з'являється можливість для позитивних довготривалих змін.

Однак ключовим питанням для ТОВ «Будспецсервіс» є ліквідність.

Ліквідність і грошовий потік були життєво важливими в останні місяці.

Підприємцям, які вступають у пандемію з міцним балансом і здоровою роботою, зазвичай легше орієнтуватися в нещодавній турбулентності.

Ще до COVID-19 багато підприємців були дуже орієнтовані на вартість. Пандемія посилила цю тенденцію, і тепер питання балансу та управління готівкою приділяють ще більше уваги. Великі будівельні фірми в усьому світі зазнали різкого падіння ринкової оцінки під час спалаху COVID-19, що відбиває більш складне середовище та серйозні тривалі зриви.

Надалі є певні позитивні ознаки: очікується, що в ряді регіонів конверс проекту буде здоровим, особливо для інфраструктурних проєктів. Пакети урядових стимулів мають намір повернути впевненість у секторі, оскільки багато державних органів намагатимуться збільшити витрати на інфраструктурні плани. Але, як завжди, такі проєкти потрібно буде повністю спроектувати та добре спланувати - і лише потім привезти на місце й доставити.

ТОВ «Будспецсервіс» має ситуацію, коли показники ліквідності знаходяться в загрозовому стані для підприємства, та підприємство має надлишок готової продукції, тому воно повинно зосередити свою увагу на

збутовій політиці при управлінні фінансовими ризиками, оскільки йому загрожує ризик неплатоспроможності.

Знати, чого не слід робити, так само важливо, як розкрити ці секрети успіху. Іноді ми схильні продовжувати продавати так само, уникаючи недоліків, які не ведуть нас до місця призначення. Як говорить прислів'я, «яка користь бігати, якщо ти не на правильній дорозі?» Щоб залишатися на правильному шляху, потрібна розумна тактика та ефективні стратегії продажів.

Стратегія продажів - це продумана діяльність, яка допомагає підприємствам покращувати свої продажі. Вона знайомить вас із вашими проблемними зонами та показує шлях, яким ви повинні пройти, щоб досягти бажаного результату. Правильні стратегії продажів підтримують ваші зусилля з продажу та полегшують шлях до швидкого досягнення цілей продажів. З еволюцією технологій та зростанням бізнес-гравців у галузі щороку з'являються нові стратегії продажів [70].

ТОВ «Будспецсервіс» потребує зміни у своїй збутовій політиці.

Перш за все, компанії потрібно вибрати конкретну ціль у збутовій політиці. У продажах потрібно мати мету, щоб націлитися, інакше будете блукати в пустелі. Просто сказати, що мета - «збільшити продажі», недостатньо. Потрібно чіткіше визначити цю мету. Неможливо відстежити хід досягнення таких туманних цілей. Не оцінюючи прогрес, ви не дізнаєтеся, чи дають зусилля, які ви прикладаєте, плідні результати чи ні. Коли є конкретна мета, будете знати, куди саме ви хочете йти і що потрібно. Це одна з найефективніших стратегій продажу, яка може збільшити продажі [71].

Також, необхідно проаналізувати минулі продажі. Записи продажів є корисним джерелом важливої інформації, яку не повинні ігнорувати, ставлячи свої цілі. Використовуючи різні інструменти звітності, можна легко проаналізувати свої минулі продажі та визначити сфери покращення. Вивчення цілей і результатів минулого року також важливо для постановки реалістичних і досяжних цілей. Необхідно оцінити інші минулого року та

зрозуміти, досягли їх чи ні. Якщо ні, то з'ясувати причину, що пішло не так. Це допоможе розробити стратегії для кращої роботи в майбутньому.

Важливим моментом у покращенні збутової політики є дослідження та розуміння хто є ваш клієнт та які в нього потреби. Більшість професіоналів з продажу телефонують лише для того, щоб представити більш яскраву картину свого продукту та компанії. Знання про ваш продукт не допоможуть зацікавити потенційного клієнта. Це спрацює, якщо знаєте про їхні проблеми.

Тож, необхідно дослідити своїх потенційних клієнтів, перш ніж дзвонити, і збирати важливу інформацію, щоб зрозуміти їх.

У сфері будівництва важливим моментом є унікальність продукту, та чим компанія ТОВ «Будспецсервіс» відрізняється від інших. Необхідно підвищити свої стандарти та зосередитися на тому, щоб бути відмінним, щоб затьмарити своїх конкурентів. Це одна зі стратегій продажів, яку більшість великих брендів також використовують для досягнення успіху. Клієнти завжди воліють працювати з кращими. Вони порівнюють продукти, щоб дізнатися, що краще, а що буде вигідно для них. Тому дуже важливо з'ясувати та відобразити свої конкурентні переваги.

Таким чином, після запропонованих процедур для нейтралізації фінансових ризиків товариство зможе реалізувати надлишкову готову продукцію, і досягне планових показників зображених в таблиці 3.3

Таблиця 3.3

Планові показники ТОВ "Будспецсервіс"

Показник	Факт	План
Грошові кошти	23 130	40 679
Дебіторська заборгованість	971 255	834 917
Готова продукція	1 796 365	920 769
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,04
Коефіцієнт швидкої (критичної оцінки) ліквідності (проміжний, уточнений)	0,54	0,93

Таким чином, після реалізації необхідних методів нейтралізації фінансових ризиків буде досягнуто необхідний рівень ліквідності шляхом збільшення готівкових коштів з по та збільшення дебіторської заборгованості з по , та зменшення готвої продукції з по

При виборі методу нейтралізації фінансових ризиків важливо проаналізувати фірму та зрозуміти її особливості роботи та фінансові ризики. З огляду на це, ТОВ «Будспецсервіс» у зв'язку з глобальною пандемією та специфікою основної діяльності зіткнулося з ризиком ліквідності, однак при успішній реалізації запропонованих внутрішніх методів нейтралізації фінансових ризиків досягне необхідного рівня ліквідності.

3.3 Управління фінансовими ризиками у системі ризик-менеджменту ТОВ "Будспецсервіс"

Управління ризиками у фінансах є важливим елементом успіху будь-якого бізнесу. Управління фінансовими ризиками дозволяє співробітникам керувати компанією, коли на фінансовому ринку виникають складні ситуації. Це допомагає підприємствам створювати стратегії, щоб уникнути втрат і максимально максимізувати прибуток [72].

Управління фінансовими ризиками зазвичай включає процес розуміння, аналізу та вирішення потенційних ризиків для забезпечення досягнення цілей компанії. Ця методологія є високоефективною для пом'якшення несприятливих наслідків, які можуть виникнути внаслідок загроз та невизначеності. О

Основні етапи ризик-менеджменту підприємства

1

- Визначення напрямків фінансової діяльності підприємства та видів фінансових операцій, що здійснюються

2

- Формування інформаційної бази управління фінансовими ризиками

3

- Ідентифікація фінансових ризиків підприємства (виявлення факторів, що впливають на рівень ризиків, визначення переліку систематичних та несистематичних фінансових ризиків, формування портфеля фінансових ризиків, визначення найбільш ризикових видів і напрямків фінансової діяльності підприємства)

4

- Аналітичне оцінювання фінансових ризиків (визначення ймовірності можливого настання ризикової події за кожним видом ідентифікованих фінансових ризиків, вибір методів їх оцінювання, оцінювання рівня ймовірності фінансових ризиків, визначення розміру можливого фінансового збитку при настанні ризикової події, ранжування фінансових операцій за розміром можливих фінансових втрат, визначення загального рівня фінансового ризику за окремими фінансовими операціями або окремими

5

- Оцінювання можливостей зниження рівня й вартості фінансових ризиків

6

- Встановлення системи критеріїв прийняття ризикових рішень (наприклад, встановлення значень гранично допустимого рівня фінансового ризику)

7

- Прийняття ризикових рішень (процедура прийняття рішення передбачає вибір двох альтернатив – прийняття фінансового ризику або запобігання йому)

8

- Вибір і реалізація методів нейтралізації можливих негативних наслідків фінансових ризиків (обґрунтування альтернатив здійснюється шляхом застосування обраних методів, розроблення й здійснення підприємством конкретних заходів щодо зменшення ймовірності виникнення окремих видів ризиків і зниження розміру пов'язаних із ними очікуваних фінансових втрат, оцінювання результатів і коригування обраних методів)

9

- Моніторинг і контроль фінансових ризиків (моніторинг факторів ризику, моніторинг шляхів нейтралізації можливих негативних наслідків фінансових ризиків, моніторинг бюджету витрат, пов'язаних з управлінням фінансовими ризиками, моніторинг результатів реалізації фінансових операцій і видів фінансової діяльності, контроль фінансових ризиків на основі результатів моніторингу та аналізу, за необхідності здійснюється коригування управлінських рішень)

Рис. 3.3 Етапи ризик-менеджменту підприємства

Це дозволяє компаніям розробляти стратегії, практики, процедури, політику для бізнесу з належним контролем, щоб уникнути втрати грошей у разі несподіваних подій, і це не бере на себе більше ризиків, ніж вони готові.

При аналізі фінансового стану ТОВ «Будспецсервіс» протягом усіх проаналізованих років було виявлено ризик фінансової стійкості. Висновки було сформовано на основі показників, зображених на рисунку.

Таблиця 3.4

Показники фінансової стійкості ТОВ "Будспецсервіс", які свідчать про невідповідність нормам

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової залежності	-25,03	27,48	26,97
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	1,04	0,96	0,96
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,49	0,51	0,42
Коефіцієнт фінансової незалежності	-0,04	0,04	0,04

Виходячи з даних розрахунків, такі коефіцієнти як коефіцієнт фінансової залежності та незалежності, концентрації залученого капіталу та загальний коефіцієнт фінансової стійкості не в нормі протягом усіх проаналізованих років, тобто товариство є фінансово не стійким.

Зобов'язання зазвичай визначаються як вимога щодо активів. Однак пасиви та власний капітал також є джерелами активів. Як правило, зобов'язання вважаються такими, що мають нижчу вартість, ніж власний капітал. З іншого боку, занадто велика кількість зобов'язань призводить до додаткового ризику.

Деякі зобов'язання мають низькі відсоткові ставки, а деякі не пов'язані з ними. Наприклад, деякі кредиторські рахунки компанії можуть дозволяти оплату протягом 30 днів. З такою кредиторською заборгованістю краще мати зобов'язання і зберігати гроші в банку, поки вони не настануть.

В особистому житті наш перший будинок, ймовірно, був придбаний за рахунок першого внеску та іпотечного кредиту. Цей іпотечний кредит був

великим зобов'язанням, але він дозволив нам покращити нашу житлову площу.

Бізнес-зобов'язання - це, за визначенням, суми заборгованості підприємства в будь-який момент часу. Вони часто виражаються як «кредиторська заборгованість» для цілей бухгалтерського обліку [73].

Якщо ви не ведете повноцінний готівковий бізнес (оплачуєте та отримуєте лише готівку), ваша компанія, ймовірно, має зобов'язання.

Коли ви купуєте щось для свого бізнесу, ви платите або готівкою зі свого поточного рахунку, або позичаєте, і всі позики створюють зобов'язання та вимоги до ваших загальних активів з боку кредиторів, які в певний момент мають бути погашені готівкою або втратою інших коштів, ресурсів.

Наприклад, покупка у постачальників за допомогою кредитної картки є формою позики, яка представляє собою зобов'язання перед вашою фірмою, якщо ви не погасите кредитну картку до кінця місяця. Аналогічно, отримання банківського овердрафту, бізнес-позики або іпотеки на ділову нерухомість, яку ви володієте, також тягне за собою зобов'язання. Ваша компанія також може мати зобов'язання за такі види діяльності, як виплата працівникам та стягнення податку з продажів із клієнтів.

Зрозуміло, деякі зобов'язання корисні для бізнесу як його важіль, який визначається як використання позик для придбання нових активів, збільшення, і бізнес повинен мати активи, щоб отримати та утримати клієнтів.

Наприклад, якщо ресторан отримує занадто багато клієнтів у своєму приміщенні, це обмежує зростання. Якщо ресторан отримує кредити для розширення (з використанням кредитного плеча), він, можливо, зможе розширитися та обслуговувати більше клієнтів, збільшуючи свій дохід.

Звичайно, занадто велика відповідальність не є добре для бізнесу. Якщо занадто велика частина доходу бізнесу витрачається на погашення кредитів, їх може не вистачити на оплату інших витрат.

Тому важливо відстежувати зобов'язання та аналізувати їх. Зобов'язання відображаються в балансі вашого підприємства, фінансовому

звіту, який показує бізнес-ситуацію на кінець звітного періоду. Активи підприємства (чим він володіє) показані зліва, а зобов'язання та власний капітал - праворуч, при цьому зобов'язання, як правило, стоять вище власного капіталу власників, оскільки вони повертаються першим у разі банкрутства фірми [74].

Зобов'язання є невід'ємною частиною бухгалтерського обліку. Ці витрати дозволяють бізнесу розвиватися і розширюватися. Зобов'язання мають різні форми, але це не те саме, що витрати. Витрати - це операційні витрати, тоді як зобов'язання - це фінансові зобов'язання перед іншими, наприклад, заробітна плата та виплати по кредитах. Зобов'язання бувають короткостроковими або довгостроковими залежно від того, скільки часу потрібно для їх погашення. Все, що окупається протягом року, вважається довгостроковим зобов'язанням. В іншому випадку це короткострокове зобов'язання. Пасиви перераховуються на балансі відповідно до їх категорії.

Отже, дежкі зобов'язання хороші, особливо ті, які мають дуже низьку процентну ставку. Занадто велика кількість зобов'язань може спричинити фінансові труднощі.

Власний капітал має незначну частину в капіталі товариства і тому виникає ризик фінансової стійкості. Саме тому, так важливо збільшити власний капітал.

Власний капітал являє собою залишкову суму грошей наймолодшого - тобто новітнього - класу інвесторів, після того, як усі зобов'язання виплачені [75]. Під час розрахунку, якщо результат є негативним, що відбувається у випадку, якщо зобов'язання перевищують активи, власний капітал є від'ємним. Якщо результат розрахунку є додатним числом, це означає, що активи більше, ніж пасиви, тому власний капітал є додатним. Акціонерний капітал представляє кошти, що залишилися, коли всі зобов'язання виплачуються, а потім розподіляються між усіма акціонерами. Це також може бути позитивним або негативним, коли він негативний, це називається позитивним дефіцитом акціонерів.

НУБІП УКРАЇНИ

Розпочинаючи бізнес, власники вкладають гроші як стартові гроші для компанії. Це розглядається як відповідальність для компанії, оскільки

компанія та її власники є окремими особами. Через деякий час, ведення

бізнесу, компанія отримує певні активи. З фінансової точки зору підприємство

можна розглядати як суму його зобов'язань та активів. Коли зобов'язання були вираховані з активів, кошти, що залишилися, є часткою власника в бізнесі.

Балансова вартість власного капіталу змінюється зі зміною зобов'язань

або активів. Коли зобов'язання фірми зростають або зменшуються, змінюється

і власний капітал - чим більше зобов'язання, тим менший власний капітал, і

навпаки - чим менше зобов'язання, тим більшим буде баланс власного капіталу [76].

Коли компанія продає свою продукцію за більше грошей, ніж витрачає

на її виготовлення, це означає, що активи більші, ніж зобов'язання, а отже

власний капітал більше. Коли техніка знецінюється, це реєструється як

зниження активів, що зменшує власний капітал. Коли фірма отримує новий

акціонерний капітал, це відображається як збільшення активів компанії, що

робить власний капітал більшим.

Компанія має різні методи залучення коштів для різних цілей залежно

від періодів від дуже короткого до досить тривалого. Методи залучення

капіталу залежать від потреб компанії, враховуючи характер і розмір бізнесу.

Обсяг залучення капіталу для компанії також залежить від джерел, з яких

можуть бути доступні кошти.

Перший метод, який можливий для товариства це випуск облігацій.

Компанії, як правило, мають повноваження позичати та залучати позики

шляхом випуску боргових зобов'язань. Ставка відсотків, що підлягають сплаті

за боргами, фіксується на момент випуску та стягується за рахунок

нарахування майна або активів компанії, які забезпечують необхідне

забезпечення платежу [77].

Підприємство зобов'язане сплачувати відсотки, навіть якщо немає прибутку. Облігації в основному випускаються для фінансування довгострокових потреб бізнесу і не мають права голосу.

Ще один метод - переінвестування прибутку. Прибуткові компанії зазвичай не розподіляють всю суму прибутку у вигляді дивідендів, а перераховують певну частку в резерви. Це можна розцінювати як реінвестування прибутку або відрахування прибутку. Утримання прибутку - це свого роду самофінансування бізнесу.

Перевагами цього джерела фінансування для компанії є:

- зменшує залежність від зовнішніх джерел фінансування.
- підвищує кредитоспроможність підприємства.
- дозволяє компанії витримуватись у складних ситуаціях.

Викуп акцій є ще одним способом збільшення власного капіталу. При викупі деяких акцій акціонерів кількість акцій в цілому зменшується, що робить кожну акцію більш цінною, що робить майбутні виплати в капітал більшими для окремого акціонера. Виплата дивідендів вираховується з власного капіталу та виплачується готівкою. Певним чином акції можуть зменшуватися заднім числом, шляхом застосування правил бухгалтерського обліку заднім числом або шляхом переведення активів, які були затримані в інших країнах, у національну валюту за іншим курсом, таким чином втрачаючи вартість. Це спосіб втратити власний капітал без фактичного збільшення зобов'язань або зменшення розміру активів.

В даному випадку для ефективного управління ризиком фінансової стійкості та ризиком ліквідності, який розглядався в підпункті 3.2 буде єдине рішення, а саме реалізація надлишкової готової продукції, яка збільшить не лише ліквідність, але й при правильному управлінні спрямується в нерозподілений прибуток, тим самим збільшив власний капітал.

При реалізації запропонованих методів управління фінансовими ризиками буде успішне, структура капіталу прийде в норму, що призведе до

збільшення привабливості інвесторів, клієнтів та в цілому покращення фінансового стану. Планові показники зображені в таблиці 3.5

Таблиця 3.5

Планові показники з урахуванням ефективного ризик

менеджменту ТОВ "Будспецсервіс"

Показники	Факт	План
Власний капітал	1 18 009	1 628 655
Залучений капітал	3 065 170	1 554 524
Коефіцієнт фінансової залежності	26,97	1,98
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,96	0,48
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,42	0,97
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,04	0,50

Таким чином, при запропоноване управління фінансовими ризиками буде ефективне, оскільки проаналізовані показники придуть в норму.

Тож, фінансовий ризик в даному випадку зосереджен у власному капіталі, а саме в непокритому збитку, використовуючи запропоновані методи управління фінансовим ризиком, товариство досягне збільшення власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку.

ВИСНОВОК

Діяльність фірм невідомо пов'язана з ризиками, вплив яких на ефективність діяльності не можна визначити попередньо та точно.

Підприємницький ризик завжди можна пов'язати до діяльності усіх фірм.

Саме цей вид ризику проявляє себе у фінансовій сфері фірми, він завжди невідомо пов'язаний з формуванням доходу та показує ймовірні наслідки у процесі його функціонування.

Фінансовий ризик виникає внаслідок незліченних операцій фінансового характеру, включаючи продажі та покупки, інвестиції та позики та інше підприємницька діяльність. Він може виникнути в результаті юридичних операцій, нових проектів, злиттів і поглинань, боргового фінансування, енергетичної складової витрати, або через діяльність керівництва, зацікавлених сторін, конкурентів, іноземних урядів або погодних умов.

Основними ризиками на підприємстві є фінансовий ризик, стратегічний, операційний та ризики загроз. Фінансовий ризик класифікується за низкою ознак: джерело виникнення фінансового ризику, об'єкт обчислення ризику, сукупність фінансових інструментів, можливість страхування, вид фінансового ризику, комплексність фінансового ризику, можливі фінансові наслідки ризику, характер прояву ризику в часі, рівень можливих фінансових втрат, рівень імовірності реалізації ризику, можливість передбачення ризику та інші ознаки.

Управління фінансовими ризиками - це процес боротьби з невизначеністю в результаті фінансових ринків. Він передбачає оцінку фінансових ризиків стикається з організацією та розробляє послідовні стратегії управління з внутрішніми пріоритетами та політикою. Проактивне подолання фінансових ризиків може забезпечити організації конкурентну перевагу. Це також гарантує, що керівництво, оперативний персонал, зацікавлені сторони та рада директорів погоджуються з ключових питань ризику.

Організації керують фінансовими ризиками, використовуючи різноманітні стратегії та продукти. Важливо розуміти, як ці продукти та стратегії працюють для зниження ризику в контексті ризику організації толерантність і цілі.

Загальна оцінка стану майна ТОВ «Будспецсервіс» показала, що сума господарських засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства у 2020 році зросли порівняно з 2018 роком на 6,52% або ж на 194 578 тис.грн, однак найбільшу суму ми спостерігаємо у 2019 році, а саме 3 232 179 тис.грн. Тобто підприємство активно збільшується.

Протягом проаналізованого періоду ми спостерігаємо збільшення власного капіталу у 2019 році та після цього станом на 31.12.2019 його вартість - 1 000 000 тис.грн, у 2020 році він не змінився, у зв'язку зі збільшення власного капіталу у 2019 році також був наявний неоплачений капітал. В товаристві спостерігається негативне явище усіх проаналізованих періодів, а саме непокритий збиток, це відбувається оскільки прибутку недостатньо для розподілу дивідентів та формуванням фондів.

Оцінка ризику втрати платоспроможності безпосередньо пов'язана з аналізом ліквідності активів і балансу в цілому. Аналізуючи ліквідність ТОВ «Будспецсервіс» можна прийти до висновку, що баланс в 2020 році має порушену ліквідність, що ставить його в критичну зону ризику. Оскільки, короткострокові зобов'язання не забезпеченні швидколіквідними активами. Постійні пасиви перевищують важколіквідні активи, що є нормою.

При аналізі виявлено, що коефіцієнт концентрації власного капіталу знаходиться на межі нормативного значення і становить 0,04, що говорить про незначне вкладення коштів в актив товариства. Коефіцієнт фінансової залежності знаходиться поза нормою протягом усіх проаналізованих років, дана тенденція є негативною і свідчить про зростання фінансової залежності товариства.

Фінансова стабільність у бізнес-термінології означає отримання достатньої кількості грошей на вашій діяльності, щоб оплатити ваші регулярні ділові витрати, і відчуття, що довгостроковий фінансовий успіх вашого бізнесу в безпеці. Наявність фінансової стабільності важлива, оскільки вона гарантує, що ви можете продовжувати оплачувати витрати свого бізнесу та впоратися з потенційними спадами на ринку, а також скористатися можливостями для розширення.

Тобто, діяльність ТОВ «Будспецсервіс» в 2020 році є збитковою, а в 2018 році є прибутковою, що є негативною тенденцією. Запас фінансової стійкості показав, що товариство немає ресурсів, щоб зменшувати операційний дохід і бути беззбитковим, тобто товариство не є фінансово стійким. У випадку погіршення економіки країни, товариство може стати неплатоспроможним, тому в даній ситуації кредитори і позичальники є незахищені.

При оцінці товариства за допомогою моделі Альтмана було визначено високу ймовірність неплатоспроможності найближчим часом. Ми спостерігаємо переломний момент, тож підприємству необхідно приділити максимальну увагу його фінансовій політиці, а зокрема збільшити рентабельність.

Таким чином, у 2020 році готова продукція була майже не реалізована, така ситуація виникла через глобальну пандемію і спровокувала фінансовий ризик на підприємстві. ТОВ «Будспецсервіс» потребує зміни у своїй збутовій політиці. після запропонованих процедур для нейтралізації фінансових ризиків товариство зможе реалізувати надлишкову готову продукцію, і досягне планових показників.

Управління ризиками у фінансах є важливим елементом успіху будь-якого бізнесу. Управління фінансовими ризиками дозволяє співробітникам керувати компанією, коли на фінансовому ринку виникають складні ситуації.

Це допомагає підприємствам створювати стратегії, щоб уникнути втрат і максимально максимізувати прибуток. Виходячи з даних розрахунків, такі коефіцієнти як коефіцієнт фінансової залежності та незалежності,

концентрації залученого капіталу та загальний коефіцієнт фінансової стійкості не в нормі протягом усіх проаналізованих років, тобто товариство є фінансово

не стійким. реалізація надлишкової готової продукції, яка збільшить не лише ліквідність, але й при правильному управлінні спрямується в нерозподілений

прибуток, тим самим збільшив власний капітал.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугай В. З., Резанов Е. О. Основні напрямки збереження фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. Економічний простір. 2020. №142, с. 44-45
2. Белявов А. Т., Олійник А. В. Фінансова стійкість підприємства та шляхи її зміцнення. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука», 2018. № 12 (22), 2 т., с. 52-54
3. Дзюбенко. О. М. Аналітичні показники оцінки фінансового потенціалу. Ефективна економіка. 2019. № 11, с.22-23
4. Гютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Гютюнник С. В. Фінансовий аналіз навч. посіб. Полтава ПДАА, 2020. 360 с.
5. О. С. Титаренко. Сутнісна характеристика фінансового стану підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2020. №3(54), с. 44-45.
6. Воеводченко Ю.М. Фінансова стійкість підприємства. Студентська науково-практична конференція "Фінанси очима студентів" Харків, 2020. с. 56-47
7. Рудченко І.В. Кредитоспроможність позичальників як критерій формування кредитних відносин. Держава та регіони. 2018. № 5 с. 56-57
8. Момот Т.В. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» ХНАМГ, 2019. с.370
9. Кравчуновська Т. С. Удосконалення планування організаційно-технічного розвитку підприємств будівельного комплексу. Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Д.: ПДАБА, 2015. С. 15-16
10. Приймак І.І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017, №3(9). С.123-126
11. Василюк І. М. Необхідність аналізу фінансової стійкості підприємства задля забезпечення стабільності його функціонування. Економічний аналіз. 2019. №11(2), с. 36-37.

12. Головка О.Г. Сучасні проблеми та перспективи управління фінансовою стійкістю підприємства. Харківський інститут банківської справи, 2020, №5 с23-24.

13. Захарчук М. І. Фінансова стійкість підприємства в системі оцінки загрози банкрутства. Вісник студентського наукового товариства "Ватра", 2017, № 31, с. 35-37.

14. Вяткіна Т.Г. Особливості застосування тактичного управління ресурсами в умовах реалізації стратегії підприємства. Міжнародний науково - виробничий журнал "Сталий розвиток економіки", 2016, №28, с.28-29.

15. Соболева Г.Т. Управління фінансами підприємства. Молодий вчений, 2018, №11(38), с.44-45.

16. Побережець О.В. Теоретичні аспекти інвестиційної складової інноваційної діяльності промислових підприємств. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти, Херсон, 2020, №24, с.47-48.

17. Васьківська К.В., Сич О.А. Фінансовий менеджмент : навч. посіб., Львів, 2019, №67, с. 32-33.

18. Петрова Т.С. Фінансова система як складова соціально-економічного розвитку країни. Фінансова система України в умовах економічних перетворень, Київ, 2019, №36, с. 22-23.

19. Свірський В.С. Теоретичні засади фінансового механізму. Економічний аналіз, 2014, № 10 (2), с. 33-34.

20. Масленников В.І. Механізм управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. Ефективна економіка 2018, № 1, с. 34-35.

21. Ладунка ІС. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Економіка і суспільство, 2019, №5, с. 44-45.

22. Бабшньська А.О. Аналіз фінансової стійкості підприємств в сучасних умовах. Сімнадцята всеукраїнська практично-пізнавальна інтернет-конференція, 2018, №56 с. 22-23.

23. Данилюк О. В. Організаційна структура управління підприємством в Україні. Проблеми та перспективи розвитку економіки України в умовах

євроінтеграції : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти і молодих учених, 2019, №25, с.33-35.

24. М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник, Тернопіль, 2019, №12, с. 360.

25. Д. І. Дема, Л. М. Дорохова, О. М. Віленчук. Фінансовий менеджмент : підручник, 2018, №34, с. 370.

26. В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. Н. Русак. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник, Житомир: Рута, 2020, 360 с.

27. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко . Економічний аналіз: Навч. посібник. Одеса: ОНЕУ, 2017, 256 с.

28. Лахтіонова Л.А. Модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників . Конференція КНЕУ, Київ, 2019, №26, с.12-13.

29. Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник, Вінниця : ВНТУ, 2019, 267с.

30. Бугай В.З. Методичні підходи до обґрунтування нормативного рівня фінансових індикаторів ліквідності підприємства. Вісник Запорізького національного університету, 2018, №3 (23), с.22-23.

31. Захожай В.Б. Методика розрахунку інтегрального показника інноваційної спрямованості підприємств. Наукові праці МАУП, 2018, №44(1) с.55-56.

32. Школьник І.О., Боярко М.О, Фінансовий аналіз : навчальний посібник, видавництво "Центр учбової літератури", 2017, 360 с.

33. Гапак Н.М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. Серія Економіка 2017, № 1 (42), с.33-34.

34. Берест М.М. Фінансовий аналіз як економічна категорія та інструмент обґрунтування економічних рішень. Науковий вісник Херсонського державного університету, 2018, №27, с.156.

35. Терещенко О.О. Системи показників у системі контролінгу у сфері бізнесу. Фінанси інституційних секторів економіки, 2019. С.25-26.

36. Анісімова А.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, 2017, №34. С 37-38.

37. Васильчак С.В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах. Науковий вісник НЛТУ України. Львів, 2019, №22. С 22-23.

38. Гізатуліна О. М. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методика оцінки. Прометей, 2018. 35-36 с.

39. Лопатюк Р.І. Теоретичні аспекти інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери . [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/210/1/Teoretichni%20aspekti%20investytsiynoho%20zabezpechennia%20pidpriemstv%20ahramoi%20sfery.pdf>

40. Телишевська Л.І. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства. Механізм регулювання економіки, 2017. 27-28 с.

41. Гаруст Ю.В. Організаційно-правова структура фінансової системи України за сферами виникнення фінансових відносин. Форум права, 2017, №4. С 34-35.

42. Олійник Л.В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства. Фінанси, облік, банки, 2019, №1(22). С 33-35.

43. Ковальчук К.Ф. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія, Дніпропетровськ, 2019, 22.23 с.

44. Яценко В.М. Сутність поняття та методичні підходи до оцінки фінансової стабільності і фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, 2019, 37-38 с.

45. Лібранова Е.М., Хвесик М. А. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь, 2018, №34. С 27-28.

46. Набатова Ю. О. Шляхи та напрямки поліпшення фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка", 2018, №4. С . 37-38.

47. Тисячук І.О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства. Вінницький Національний Технічний Університет, 2018, 42-43 с.

48. Шереметинська О.В. Стимулювання збуту: заходи і засоби, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства. Електронний журнал «Ефективна економіка» 2016, № 2. С .33-34.

49. Юсупова О.А. Стимулювання покупців у роздрібній торгівлі. Вісник КНТЕУ, 2020, №24. С 35-36.

50. Гуманюк О.О. Особливості проведення фінансового аналізу підприємства. Науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка", 2019, №12. С 23-24.

51. Міколяш Ф. Сучасний стан та ефективність залучення інвестицій в економіку. Львівський національний аграрний університет, 2018, 33-34 с.

52. Сакальський Ю.С. Фінансовий контрольні підприємств : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.,2018, №14. С.25-26.

53. Єлецьких С.Я. Послідовність етапів процесу управління розвитком промислового підприємства з позицій забезпечення його фінансової стійкості. Науковий огляд. 2018. Т. 8, № 9. С. 41-57.

54. Бугас Н.В. Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування. Економіка. 2019. № 6. С. 27-31.

55. Кононенко О.С. Аналіз фінансової звітності. Харків : Фактор, 2019. С. 33-45.

56. Гурова К.Д., Ганін В.І. Економічний аналіз: методологія, методика, організація, практикум. Харків, «Молодий вчений» 2019, №11(87) С. 220-236.

57. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2018 316 с.

58. Єндовицький Д.О., Єндовицька А.В. Системний підхід до аналізу фінансової стійкості комерційної організації. Економічний аналіз: теорія і практика. 2019. № 5. С. 7-13.

59. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування. Економічний вісник Донбасу. 2020. № 2(20). С. 145-151.

60. Вахович І.М., Камінська І.М. Резерви нарощування фінансової спроможності регіонів України. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 3(105). С. 187-196.

61. Воробйов Ю.М. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів : монографія. Мелітополь, 2020. 250 с.

62. Дем'янчук О.І. Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України. Наукові записки НУ «Острозька академія». 2019. Вип. 21. С. 139-143.

63. Дем'янчук О.І. Теоретичні основи фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці. Наукові записки. Серія «Економіка». 2018. Вип. 23. С. 153-160.

64. Кондратюк С.Я., Осадчук Н.В. Фінансова спроможність як категорія публічних фінансів: сутність та складові. Київ : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», 2018. Вип. 10. С. 133-138.

65. Бержанір І., Вінницька О., Гвоздей Н. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. Молодий вчений. 2018. № 2 (54). С. 682-686.

66. Максименко А. Г., Власюк А. М., Казан Т. В. Аналіз фінансового стану ТОВ «Золотий колос» Вітовського району. Молодий вчений. 2020. № 7 (83). С. 226-229.

67. Башнянин Г.І., Лінтур І.В. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 1. № 2. С. 98-101.

68. Василенко Ю.М. Фінансова стійкість підприємства та шляхи його забезпечення. Економіка. Фінанси. Право. 2019. Вип. 1. № 1. С. 21-25.

69. Жукова Т.О. Морфологічний та змістовий аналіз сутності поняття "фінансова стійкість". Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка та управління. 2019. Вип. 1. № 21. С. 125-128.

70. Косарева І.П., Бут І.П. Механізм управління фінансовою стійкістю. Молодий вчений. 2019. Вип. 44(4). С. 10-14.

71. Судоплатов А.П., Лекарєв С.В. Безпека підприємницької діяльності. Львів : OLMA-PRESS, 2011. С. 3.

72. Ткаченко А.А. Проблема забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Матеріали з Моделювання та прогнозування економічних процесів : матеріали XII науково-практичної конференції (Україна, Тернопіль, 18 квітня 2018 р.) (Ред. Сікорський І.). Тернопіль : НТУУ КПІ, 2018. С. 60.

73. Меламедов С.Л. Формування стратегії економічної безпеки підприємницьких структур. Київ : Освіта, 2020. С. 58.

74. Грунін О.А., Грунін С.О. Економічна безпека організації. Київ : Освіта, 2019. С. 160.

75. Козаченко А.В. Економічна безпека підприємства: сутність і механізм забезпечення.

76. Атаманов І.А. Екологічна безпека і місце в структурі безпеки антропогенних систем / Екологічна безпека та її місце в структурі безпеки антропогенних систем.

77. Безугла Н.С. Економічна безпека підприємства. Сутність економічної безпеки підприємства. Донецьк : Колос, 2019. С. 67.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ДОДАТКІ

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НМБіП України

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку "Базовий вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО з ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУ_ІС ПЕЦСЕРВІС"	Дата (рік, місяць, число)	КОДНІ	
Територія	м. Київ Печерський р-н	за ЄДРПОУ	2021	01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ		32555547
Вид економічної діяльності	Організація будівництва будівель	за КОСФІ		8038200000
Середня кількість працівників	47	за КВЕД		240
Адреса, телефон	вулиця Михайла Драгомирова, буд. 18, корпус Б, оф. 3, м. КНПВ, 01103			41 10
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2). Грошові показники якого наводяться в гривнях (і копійками)				
Складено (зробити поначку "х" у відповідній клітинці) за подорожжями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рідка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	937	933
первісна вартість	1001	1 525	1 525
накопичена амортизація	1002	588	592
Незавершені капітальні інвестиції	1005	67 942	51 255
Основні засоби	1010	5 636	20 951
первісна вартість	1011	11 058	26 972
знос	1012	5 422	6 021
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	4 111	592
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у пенсифондах страхових резервних фондів	1065	-	-
інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	78 626	73 731
II. Оборотні активи			
Зпаси	1100	1 522 023	1 796 365
Виробничі запаси	1101	10 266	2 826
Незавершене виробництво	1102	1 326 340	21 634
Готова продукція	1103	48 591	1 656 924
Товари	1104	136 826	114 981
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дієвостанови перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	88 291	94 711
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виланими авансами	1130	370 339	224 588
з бюджетом	1135	125 451	83 572
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	671 990	568 384
Поточні фінансові інвестиції	1160	296 298	247 190
Гроші та їх еквіваленти	1165	26 775	23 130
Потімка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	26 775	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частина перестрахування у страхових резервах у тому числі в резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1181	-	-
резервах незароблених премій	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	52 386	71 508
Усього за розділом II	1195	3 183 553	3 109 448
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 232 179	3 183 179

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 000 000	1 000 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Переподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(770 061)	(881 991)
Неоплачений капітал	1425	(112 300)	()
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	117 639	118 009
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 519 719	1 222 931
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Відсоткова допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних винаг	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привокій фонд	1540	-	-
Резерв на виплату ліжеч-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 519 719	1 222 931
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 765	4 204
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за отержаними авансами	1635	476 562	504 679
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	2 094	211 980
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 112 400	1 121 376
Усього за розділом III	1695	1 594 821	1 842 239
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 232 179	3 183 179

Керівник

Чуканов Олександр Вячеславович

Головний бухгалтер

Цуркан Галина Пилипівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики

НУБІП України

107

Додаток Б

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУДСПЕЦСЕРВІС"	Дата (рік, місяць, число) за СДРІЮУ	КОДИ		
			2021	01	01
			32555547		

(найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2020 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	419 051	288 460
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестрахування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(410 464)	(342 352)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	8 587	-
збиток	2095	(-)	(53 892)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	15 532	38 294
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(10 967)	(12 200)
Витрати на збут	2150	(9 264)	(13 234)
Інші операційні витрати	2180	(162 717)	(37 306)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(158 829)	(78 338)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	410	172
Інші доходи	2240	139 235	223 295
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(16 386)	(37 435)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(74 054)	(98 376)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	9 318
збиток	2295	(109 624)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 306)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	9 318
збиток	2355	(111 930)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(111 930)	9 318

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	4 622	12 616
Витрати на оплату праці	2505	9 250	10 444
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 767	2 165
Амортизація	2515	695	779
Інші операційні витрати	2520	830 213	769 007
Разом	2550	846 547	795 011

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник _____ Чуканов Олександр Вячеславович

Головний бухгалтер _____ Цуркан Галина Ілліпівна

Додаток Б
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУДСПЕЦІСРВІС"	Дата (рік, місяць, число)	2020 01 01
Територія	Печерський р-н м. Києва	за ЄДРПОУ	33555347
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8038200800
Вед економічної діяльності	Організація бухгалтерського обліку	за КОПФГ	140
Середня кількість працівників	56	за КВЕД	41.10
Адреса, телефон	вулиця Михайла Драгошова, буд. 18, корпус Б, оф. 3, м. КИЇВ, 01103		0504163730
Основні змісту: лис. пр. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого вказуються в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):			
за поданнями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №2 Кол та ДКУД: 1801001

А К Т И В	Код радян	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	949	937
первісна вартість	1001	1 506	1 525
накопичена амортизація	1002	557	588
Незавершені капітальні інвестиції	1005	63 727	67 942
Осередні засоби	1010	7 268	5 636
первісна вартість	1011	12 169	11 058
знос	1012	4 901	5 422
Інвестиційна нерухомисть	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомисть	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомисть	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичено амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	4 111
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1098	71 944	78 626
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 107 271	1 523 003
Виробничі запаси	1101	9 587	10 266
Незавершене виробництво	1102	871 239	1 326 340
Готова продукція	1103	78 231	48 581
Товари	1104	154 614	136 826
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Державні перестрахованні	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	72 323	88 291
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	588 405	370 339
з бюджетом	1135	126 540	125 451
у тому числі з платіжк за податком	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з виробничих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	696 855	671 990
Поточні фінансові інвестиції	1160	371 419	266 298
Гроші та їх еквіваленти	1165	10 077	26 775
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	10 077	26 775
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частина перестрахованні у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі з:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"БУДСПЕЦСЕРВІС"**

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2020	01	01
32555547		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2019 р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	288 460	513 748
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(342 352)	(295 405)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	-	218 343
збиток	2095	(53 892)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	38 294	5 509
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання кошти, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(12 200)	(10 551)
Витрати на збут	2150	(13 234)	(10 178)
Інші операційні витрати	2180	(37 306)	(78 199)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	124 924
збиток	2195	(78 338)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	172	2 570
Інші доходи	2240	223 295	1 077 827
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(37 435)	(16 857)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(98 376)	(1 003 657)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9 318	184 807
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	(24 566)
Прибуток (збиток) від причиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9 318	160 241
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	9 318	160 241

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	12 616	9 334
Витрати на оплату праці	2505	10 444	9 106
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 165	1 675
Амортизація	2515	779	836
Інші операційні витрати	2520	769 007	511 253
Разом	2550	795 011	532 204

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ


Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Чукалов Олександр Вячеславович

Головний бухгалтер

Цуркан Галина Іванівна



Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУДСТЕЦЕСЕРВІС"	Дата (рік, місяць, число): 2019 01 01	КОДИ
Територія: м. Київ Печерський р-н	за ЄДРПОУ: 52335847	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ: 5039240000	
Вид економічної діяльності: Організація безоплатних будівель	за КОПФГ: 240	
Середня кількість працівників: 31	за КВЕД: 41.10	
Адреса, телефон: вулиця Драгоманова Михайла, буд. 14, приміщ. 14б, м. Київ, 01103	код за ЄДПЗП: 000163730	
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого виводяться в гривнях з копійками)		
Складено і пробито позначку "✓" у відповідній клітинці: за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		✓
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД: 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	96,4	949
первісна вартість	1001	1 403	1 506
накопичена амортизація	1002	529	557
Незавершені капітальні інвестиції	1005	103 713	63 727
Основні засоби	1010	6 888	7 268
первісна вартість	1011	10 981	12 169
знос	1012	4 093	4 901
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухоomości	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухоomości	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відтрачені позитивні активи	1045	-	-
Гуаша	1050	-	-
Відтрачені освітційні інструменти	1060	-	-
Залишок коштів у централізованій страховій резервній фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	111 565	71 944
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	836 221	1 107 271
Виробничі запаси	1101	12 891	9 587
Незавершене виробництво	1102	436 756	871 239
Готова продукція	1103	341 927	71 831
Товари	1104	54 651	159 614
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Делазити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	40 779	72 323
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	322 188	508 405
з бюджетом	1135	98 640	126 540
у тому числі з податку на прибуток	1136	2 488	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	523 813	696 855
Поточні фінансові інвестиції	1160	459 223	371 419
Гроші та їх еквіваленти	1165	24 723	10 077
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	24 723	10 077
Втрачені валютних періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків збо резервах майже яких виплат	1182	-	-
резервах метабезпечення премій	1183	-	-

інші страхові резерви	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 350 000	2 376 767
Усього за розділом II	1195	2 351 093	2 316 657
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	81 832	-
Всього	1300	2 544 490	2 988 601

Назва	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 000	660 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Долговідний капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1413	-	-
Неразподілений прибуток (меншпритні збитки)	1420	1 939 620	1 779 379
Неоплачений капітал	1423	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1433	-	-
Усього за розділом I	1495	(279 620)	(119 379)
II. Долгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1503	-	-
Долгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1513	1 133 943	1 574 298
Долгострокові забезпечення	1520	-	-
Долгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1523	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв наслідків виплат	1532	-	-
резерв штрафних премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привласня фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 133 943	1 574 298
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі власні	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
долгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 859	3 750
розрахунками з бюджетом	1620	122	10 360
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	10 271
розрахунками зі страхування	1623	119	-
розрахунками з оплати праці	1630	469	24
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1633	463 122	414 213
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1643	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховими діяльностями	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	1 267	1 736
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 222 209	1 103 599
Усього за розділом III	1695	1 690 167	1 533 682
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групи вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість акцій недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Всього	1900	2 544 490	2 988 601

Керівник

Чудавов Олександр Виславович

Головний бухгалтер

Цуркан Галина Пилипівна

* Визначено в порядку, встановленому національним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

НУБІП України

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"БУДСПЕЦСЕРВІС"**

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2019	01	01
32555547		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма №2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	513 748	339 671
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(295 405)	(348 891)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	218 343	-
збиток	2095	(-)	(9 220)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	5 509	18 059
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, випільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(10 551)	(9 509)
Витрати на збут	2150	(10 178)	(5 305)
Інші операційні витрати	2180	(78 199)	(64 122)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	124 924	-
збиток	2195	(-)	(70 097)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 570	1 014
Інші доходи	2240	1 077 827	452 905
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(16 857)	(3 083)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(70 635)
Інші витрати	2270	(1 003 637)	(410 283)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	184 807	-
збиток	2295	(-)	(100 179)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(24 566)	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	160 241	-
збиток	2355	(-)	(100 179)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	160 241	(100 179)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	9 334	9 036
Витрати на оплату праці	2505	9 106	8 392
Відрхування на соціальні заходи	2510	1 675	1 583
Амортизація	2515	836	616
Інші операційні витрати	2520	511 253	396 897
Разом	2550	532 204	416 524

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Чуханов Олександр Вячеславович

Головний бухгалтер

Цуркан Галина Пелагіївна