
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК
четверте видання, стереотипне

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Львів
“Новий Світ-2000”

2006

65.053,9(44КР)873
Т 79



ББК 65.053
УДК 658.1:338.3
Т 79

Розповсюджувати та тиражувати без офіційного дозволу видавництва "Новий Світ - 2000" заборонено

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів (Лист № 1/11-3829 від 05.09.03)

Рецензенти:

М. І. Долішній – доктор економічних наук, професор, академік НАН України, директор Інституту регіональних досліджень НАН України, керівник Західного наукового центру НАН України.

Й. М. Петрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства і менеджменту (Національний університет "Львівська політехніка").

Л. А. Швайка – кандидат економічних наук, доцент (Українська академія друкарства).

Т 79 Тарасенко Н.В.
Економічний аналіз. Навчальний посібник. – 4-те видання, стереотипне. – Львів: "Новий Світ-2000", 2006. – 344 ст.
ISBN 966-7827-31-3 "Новий Світ -2000"

Посібник підготовлено відповідно до програми з навчальної дисципліни "Економічний аналіз", яку включено до навчального плану підготовки бакалаврів з економіки і підприємництва. У ньому висвітлені теоретичні основи економічного аналізу, зокрема технічні прийоми і методи аналітичних досліджень, обґрунтування управлінських рішень щодо пошуку внутрішніх невикористаних резервів.

Подасться методика аналізу виробничої програми підприємства та основних чинників, що забезпечують ефективність його діяльності: трудових ресурсів, предметів та засобів праці. Розглянуті питання аналізу собівартості продукції та витрат на виробництво, фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Окрема тема присвячена аналізу інвестиційної діяльності.

Посібник містить перелік питань для самоконтролю та перевірки засвоєння теоретичних знань, тести, завдання, вправи, виконання яких допоможе краще засвоїти методи аналітичних досліджень показників діяльності підприємства.

Для студентів та викладачів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей, практичних працівників підприємств, банків, фінансових органів.

ББК 65.053
УДК 658.1:338.3

ISBN 966-7827-31-3 "Новий Світ-2000"

© Н.В. Тарасенко, 2006
© "Новий Світ-2000", 2006
© Дизайн обкладинки О.І. Гуцуляк, 2006

186971-1

Зміст

Передмова	6
ЧАСТИНА I. ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	7
Тема 1. Теоретичні засади економічного аналізу.....	8
1.1. Предмет та зміст економічного аналізу	8
1.2. Історія становлення економічного аналізу	10
1.3. Види економічного аналізу	13
1.4. Роль та завдання економічного аналізу в умовах переходу до ринкової економіки	17
Тема 2. Об'єкти аналізу. Організація економічного аналізу, його інформаційна база.....	25
2.1. Об'єкти економічного аналізу та система показників, які використовуються в аналізі.....	26
2.2. Інформаційне забезпечення аналітичних досліджень	31
2.3. Організація аналітичної роботи на підприємствах	34
2.4. Послідовність проведення аналізу.....	35
2.5. Табличний та графічний способи відображення даних	38
2.6. Технічне забезпечення опрацювання аналітичної інформації ..	40
2.7. Користувачі аналітичної інформації та суб'єкти економічного аналізу	41
Тема 3. Методи та прийоми економічного аналізу.....	47
3.1. Метод економічного аналізу, його ознаки	48
3.2. Класифікація методів економічного аналізу	52
3.3. Традиційні (логічні) методи аналітичних досліджень	52
3.4. Економіко-математичні методи аналізу	63
3.5. Методи експертної оцінки	65
Тема 4. Факторні дослідження в системі економічного аналізу. ..	72
4.1. Зміст та завдання факторного аналізу	72
4.2. Фактори в економічному аналізі: поняття і класифікація	75
4.3. Резерви підвищення ефективності виробництва	77

ЧАСТИНА II. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ.	82
Тема 5. Аналіз виробничої програми підприємства.	83
5.1. Зміст та завдання аналізу виробничої програми	85
5.2. Аналіз економічної обґрунтованості виробничої програми	86
5.3. Аналіз обсягу випуску продукції, номенклатури та асортименту	90
5.4. Аналіз ритмічності виробництва	95
5.5. Аналіз якості продукції	98
5.6. Аналіз реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань.	107
5.7. Аналіз резервів виробництва і реалізації продукції	113
5.8. Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання.	115
5.9. Аналіз динаміки та структури основних фондів, ефективності їх використання.	126
5.10. Оцінка забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання	136
Тема 6. Аналіз собівартості продукції та витрат на виробництво.	165
6.1. Зміст завдання та об'єкти аналізу собівартості продукції.	166
6.2. Аналіз витрат на одну гривню обсягу промислової продукції.	168
6.3. Аналіз витрат на виробництво за елементами та статтями	170
6.4. Аналіз собівартості окремих видів продукції.	179
6.5. Аналіз відносного рівня витрат.	182
ЧАСТИНА III. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ.	189
Тема 7. Аналіз фінансових результатів та рентабельності.	190
7.1. Зміст, завдання та об'єкти аналізу фінансових результатів	191
7.2. Аналіз чистого прибутку.	196
7.3. Аналіз валового прибутку від реалізації продукції.	196
7.4. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції	203
7.5. Аналіз інших доходів і витрат.	205
7.6. Аналіз показників рентабельності.	206

Тема 8. Аналіз фінансового стану підприємства	217
8.1. Зміст та завдання аналізу фінансового стану підприємства, інформаційне забезпечення аналізу.	218
8.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства.	224
8.3. Аналіз динаміки, складу та структури майна підприємства. ..	228
8.3.1. Аналіз основного капіталу.	231
8.3.2. Аналіз оборотного капіталу.	236
8.3.3. Аналіз якості оборотного капіталу та ефективності його використання.	246
8.4. Аналіз динаміки, складу та структури джерел фінансових ресурсів.	254
8.4.1. Аналіз змін структури джерел коштів підприємства.	254
8.4.2. Аналіз структури джерел формування власного капіталу.	259
8.4.3. Аналіз власного оборотного капіталу.	261
8.4.4. Аналіз структури позикового капіталу, ефективності його використання.	265
8.4.5. Фінансовий леверидж.	270
8.5. Аналіз фінансової та ринкової стійкості підприємства.	273
8.6. Аналіз платоспроможності та ліквідності.	280
8.7. Аналіз кредитоспроможності позичальника.	287
8.8. Аналіз грошових потоків.	295
8.9. Прогноз фінансового стану.	299
 ЧАСТИНА IV. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІНШИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	314
Тема 9. Особливості аналізу інвестиційної діяльності підприємства	315
9.1. Зміст і завдання аналізу інвестиційної діяльності	316
9.2. Оцінка інвестиційної стратегії підприємства.	318
9.3. Критерії оцінки інвестиційної привабливості проектів (доцільності капіталовкладень).	322
9.4. Оцінка змін обсягів та структури інвестиційних вкладень.	326
9.5. Аналіз реальних інвестицій.	327
9.6. Аналіз фінансових інвестицій у цінні папери.	330
 Список використаної літератури.	342

Передмова

Становлення ринкової системи господарювання, реформування форм власності, структурна перебудова економіки України потребують підготовки висококваліфікованих, економічно освічених кадрів для найрізноманітніших сфер державного функціонування.

Ефективність підприємницької діяльності суб'єктів усіх організаційно-правових форм власності залежить передусім від компетентності та творчої активності управлінських кадрів, глибокого оволодіння ними методами системного комплексного аналітичного дослідження показників господарсько-фінансової діяльності, за результатами якого можна віднайти оптимальні шляхи вирішення проблем в умовах ризику і невизначеності, виробити рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень.

Автор ставила за мету узагальнити та систематизувати методiku економічного аналізу для того, щоб допомогти студентам засвоїти основні теоретичні положення економічного аналізу, сформувати у студентів вміння економічно грамотно проводити аналітичні дослідження показників діяльності підприємства та розробляти обґрунтовані рішення щодо підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

У навчальному посібнику послідовно висвітлюється комплекс питань програми курсу "Економічний аналіз" з наступних тем :

- Теоретичні засади економічного аналізу.*
- Об'єкти аналізу. Організація економічного аналізу, його інформаційна база.*
- Методи та прийоми економічного аналізу.*
- Факторні дослідження в системі економічного аналізу.*
- Аналіз виробничої програми підприємства.*
- Аналіз собівартості продукції та витрат на виробництво.*
- Аналіз фінансових результатів та рентабельності.*
- Аналіз фінансового стану підприємства.*
- Особливості аналізу інвестиційної діяльності підприємства.*

На початку кожної теми наводиться перелік ключових термінів і понять, ґрунтовне засвоєння яких є обов'язковою вимогою до студентів, які вивчають дисципліну "Економічний аналіз". Теоретичний матеріал поєднаний з практичною інформацією у вигляді аналітичних таблиць, рисунків, а також контрольних завдань – вправ, тестів, що полегшує засвоєння навчального матеріалу. Оскільки в навчальному посібнику використані основні методи навчання, а саме: словесний, наочний і практичний, можна вважати, що посібник орієнтований на впровадження активної методики навчання.

Автор буде вдячна всім за критичні зауваження щодо поліпшення змісту і структури посібника.

ЧАСТИНА І.

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Тема 1. Теоретичні засади економічного аналізу.</i>	<i>8</i>
<i>Тема 2. Об'єкти аналізу. Організація економічного аналізу, його інформаційна база.</i>	<i>25</i>
<i>Тема 3. Методи та прийоми економічного аналізу.</i>	<i>47</i>
<i>Тема 4. Факторні дослідження в системі економічного аналізу.</i>	<i>72</i>

ТЕМА 1

Теоретичні засади економічного аналізу

- 1.1. Предмет та зміст економічного аналізу.
- 1.2. Історія становлення економічного аналізу.
- 1.3. Види економічного аналізу.
- 1.4. Роль та завдання економічного аналізу в умовах переходу до ринкової економіки.

СУТЄВО! Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ визначити предмет економічного аналізу та принципи аналітичних досліджень;
- ☞ розкрити зміст економічного аналізу;
- ☞ періодизувати історію становлення економічного аналізу;
- ☞ дати характеристику видам економічного аналізу;
- ☞ визначити роль та завдання економічного аналізу.

Ключові поняття та терміни	
• аналіз	• рейтингова оцінка
• економічний аналіз	• науковість
• синтез	• системність
• індукція	• комплексність
• дедукція	• конкретність
• базис	• дієвість
• масовість	• демократичність
	• оперативність

1.1. Предмет та зміст економічного аналізу

В умовах ринку кожен з його учасників повинен вміло користуватися аналітичними методами та прийомами аналізу, оскільки прийняттю будь-якого оптимального рішення передують аналітичне дослідження економічних явищ, процесів, вивчення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Аналіз в широкому розумінні означає пізнавальну процедуру уявного розчленування об'єкта або явища на складові з метою їх вивчення, з'ясування зв'язків між ними.

Зворотним до аналізу є **синтез** (з'єднання окремих частин і елементів в єдине ціле), з яким аналіз досить часто поєднується в практичній та пізнавальній діяльності.

Аналіз і синтез взаємопов'язані та взаємозумовлені й у своїй єдності забезпечують наукове вивчення явищ у багатосторонньому діалектичному зв'язку.

Перехід від аналізу фактів до синтезу здійснюється за допомогою **індукції** (спосіб переходу від знання окремих фактів до знання загального, від вивчення причин до результатів) та **дедукції** (спосіб дослідження від загального до часткового, від результатів до причин).

Аналіз і синтез, індукція і дедукція як загальні способи пізнання становлять **базис** економічного аналізу.

Економічний аналіз, як один із різновидів аналізу взагалі, являє собою сукупність послідовних аналітичних процедур, які мають на меті одержання заключень, висновків та рекомендацій щодо прийняття оптимальних рішень стосовно досліджуваного економічного об'єкта чи явища.

! **Зміст економічного аналізу складається з визначення конкретного завдання дослідження певних процесів або явищ господарсько-фінансової діяльності підприємства; комплексної їх оцінки у взаємозв'язку, взаємозалежності; дослідження причин та наслідків цих зв'язків; обчислення величини впливу чинників на кінцевий результатний показник; вивчення пріоритетних напрямів розвитку; оцінки обґрунтованості і дієвості механізму реалізації управлінських рішень.**

Зміст економічного аналізу визначає його як конкретну функціональну науку.

* **Економічний аналіз як наука – це система спеціальних знань, що шляхом розчленування цілого на складові і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків, спрямована на дослідження економічних явищ та процесів у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, яка формується під впливом об'єктивних економічних законів з науковим обґрунтуванням завдань та договірних зобов'язань, оцінкою їх виконання, визначенням величини дії позитивних і негативних чинників, невикористаних резервів і розробленням пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва.**

Основними рисами економічного аналізу як науки є:

☞ дослідження причинно-наслідкових зв'язків зміни і розвитку економічних явищ і процесів;

☞ оцінка прибутковості і конкурентноспроможності як основних критеріїв ефективності розвитку;

☞ багатоваріантне аналітичне забезпечення цільових запитів користувачів, що дозволяє сформувати поле вибору управлінських рішень на рейтинговій основі;

☞ цільова спрямованість і практична цінність аналізу.

Економічний аналіз є важливою частиною економічних наук, які складають теоретичну основу економічної роботи суб'єктів господарювання. Він має свій предмет, об'єкти та методи дослідження економічних показників діяльності та взаємозв'язків між ними.

Предмет економічного аналізу включає:

⇒ економічні процеси, які відбуваються в результаті господарсько-фінансової діяльності;

⇒ причинно-наслідкові зв'язки, які визначають використання всіх видів ресурсів та результати діяльності;

⇒ резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності та зміцнення конкурентноспроможності підприємств.

1.2. Історія становлення економічного аналізу

На питання, коли і де виник економічний аналіз, конкретної відповіді, очевидно, не може дати ніхто, оскільки елементи аналітичної функції притаманні будь-якій господарській діяльності. За традицією початок систематизації аналітичних досліджень пов'язують з процесом становлення та розвитку бухгалтерського обліку.

Так, у феодальній Британії XII ст. використовувались елементи аналізу в системі маноріального обліку, контролю і аудиту в сільськогосподарських маєтках.

Родоначалником систематизованого аналізу на рівні підприємства як складового елементу бухгалтерського обліку, очевидно, слід вважати француза Жака Саварі (1622–1690), який увів поняття синтетичного та аналітичного обліку.

В інших країнах, зокрема в Італії, також спостерігалось становлення і використання елементів економічного аналізу. Наприклад, Анжело де Піетро пропагував методологію порівняння послідовних бюджетних асигнувань з фактичними затратами, а Бастіано Вентурі будував та аналізував динамічні ряди показників господарської

діяльності підприємства за декілька років. Ідеї Саварі були поглиблені в XIX ст. італійським бухгалтером *Джузеппе Червоні* (1827–1917), який створив учення про синтетичне додавання й аналітичне розкладання бухгалтерських розрахунків.

В кінці XIX – на початку XX ст. сформувалось нове направлення в бухгалтерському обліку – *балансоведення*. Воно розвивалось за трьома напрямками: економічний аналіз балансу, юридичний аналіз балансу, популяризація знань про баланс серед користувачів. Всі ці напрямки розроблялися переважно представниками німецької бухгалтерської школи.

У першій половині XX ст. балансоведення дістало своє визнання і в Росії.

Наприкінці XIX ст. у Росії виникли перші школи, в яких викладали елементи аналізу, комерційних розрахунків. Першим російським бухгалтером, який по-справжньому оцінив роль економічного аналізу та його взаємозв'язок із бухгалтерським обліком, був *А. К. Рощаховський*. Методику аналізу балансу було сформульовано в працях *А. П. Рудановського*, *І. А. Блатова* у 20-х роках.

У 30-ті роки курс аналізу господарсько-фінансової діяльності було введено в програму вищих навчальних закладів СРСР. Появилися перші підручники і посібники з аналізу господарсько-фінансової діяльності. Їх авторами були *Н. Р. Вайцман*, *С. К. Татур*, *М. І. Баканов*, *М. Ф. Дячков*, *Д. П. Андріанов*.

Саме в ті роки відбулося становлення аналізу господарсько-фінансової діяльності як науки.

За передвоєнний період з питань економічного аналізу було видано близько трьохсот книжок і приблизно шістьсот наукових статей, публікацій, переважно російських авторів російською мовою, у тому числі й для українських вузів. Цього принципу дотримувались і деякі національні автори та видавництва України, оскільки досить складно, а іноді й неможливо було подолати монополію російської мови. Але й за цих обставин виходили спеціальні видання українською мовою таких авторів, як *Г. Т. Лещенко*, *Г. В. Постнікової*, *О. А. Богуцького*, *М. І. Ковальчука* та інших.

У післявоєнний час аналіз знайшов практичне застосування в управлінні господарством як на рівні підприємств, так і економіки в цілому.

Великий вклад у розвиток методології аналізу внесли такі вчені-економісти: *А. Д. Шеремет, С. Б. Барнгольц, В. Ф. Палій, І. І. Поклад, І. І. Каракоз, А. Ш. Маргуліс, Н. А. Русак, Б. І. Майданчик, Р. С. Сайфулін* та багато інших.

Серед близько тридцяти найвидатніших українських економістів найбільш ерудованим авторитетом був *М. І. Туган-Барановський* (1865–1919), один із засновників Української академії наук, яка першою у світі мала відділення соціально-економічних дисциплін. *М. І. Туган-Барановський* на початку ХХ ст. розробив і використав у своїх працях принципові положення теорії економічного аналізу. Застосовуючи прийоми порівняння, рядів динаміки, групувань, індексного аналізу, розкладання на складові й узагальнення, автор глибоко проникає в суть процесів і явищ, що відбуваються в сільському господарстві країн Західної Європи, Сходу, США. Його праця "*Основи політичної економії*" містить аналітичну інформацію, яку майстерно опрацьовано належними прийомами, вона має глибокий зміст і є незаперечно доказовою.

Свій внесок у розвиток економічної думки зробили українські автори *І. Франко, М. Драгоманов*, низку праць яких по праву треба віднести до економічних. У багатьох роботах *І. Франко* подає приклади застосування даних для аналізу становища селян, оподаткування і фінансового стану Галичини, справ банків і банкрутства.

Значний внесок у розвиток економічного аналізу зробили українські вчені *Б. В. Вітлінський, В. М. Івахненко, Є. В. Мних, Р. І. Туркало, В. І. Самборський, І. І. Каракоз, М. І. Яцків, С. І. Шкарабан* та інші.

Економічний аналіз як наука на сучасному етапі перебуває в стані розвитку. Вчені проводять дослідження щодо більш широкого застосування математичних методів, ЕОМ, які дозволяють оптимізувати управлінські рішення.

З розвитком ринкових відносин відбуватиметься розширення сфери застосування економічного аналізу. Передусім аналітичні дослідження будуть направлені на:

- глибоке вивчення потреб ринку, вимог споживачів щодо конкурентно спроможності продукції;
- визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності;
- ефективність інвестицій;
- вивчення кредитної і конкурентної здатності суб'єктів господарювання усіх організаційно-правових форм власності.

1.3. Види економічного аналізу

Для правильного розуміння змісту економічного аналізу, його мети та завдань в умовах переходу до ринку важливо знати класифікацію аналізу.

В основу класифікації економічного аналізу покладені різні ознаки, що схематично відображено на рис. 1.1.

Управлінський аналіз являється складовою частиною управлінського обліку і забезпечує керівництво підприємства аналітичною інформацією, яка використовується для розроблення та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Фінансовий аналіз виступає як складова фінансового обліку і забезпечує зовнішніх користувачів інформацією про підприємство.

Попередній (перспективний, прогностичний) аналіз передуює прийняттю управлінських рішень, він призначений для розгляду явищ і процесів з позицій майбутнього, тобто перспективи розвитку, прогнозування результатів діяльності, виконання замовлень, завдань, зобов'язань, запобігання небажаним результатам. Особливість перспективного аналізу – використання даних про роботу підприємства за минулий (досить тривалий) час, але під кутом зору майбутньої діяльності підприємства.

Наступний, подальший (ретроспективний) аналіз проводиться після закінчення господарського циклу робіт. За допомогою цього виду аналізу можна глибоко і всебічно вивчити економіку підприємства, виявити фактори впливу, резерви, недоліки, однак уже після закінчення процесу виробництва.

З наступного аналізу виділяється *оперативний ситуаційний аналіз*, який є більш активним і проводиться безпосередньо в процесі виробництва або відразу після здійснення господарських операцій чи змін ситуації і за підсумками якого оперативно приймають відповідні управлінські рішення. Важливою його характеристикою є висока оперативність, за якої він набуває ознак експрес-аналізу і виступає знаряддям оперативного управління діяльністю підприємства.

У складі наступного аналізу виділяють ще *підсумковий (заключний)*, який призначений для комплексного і всебічного вивчення діяльності на основі підсумкових даних за відповідні календарні періоди (місяць, квартал, півріччя, рік).

Внутрішньогосподарський аналіз вивчає діяльність тільки

ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

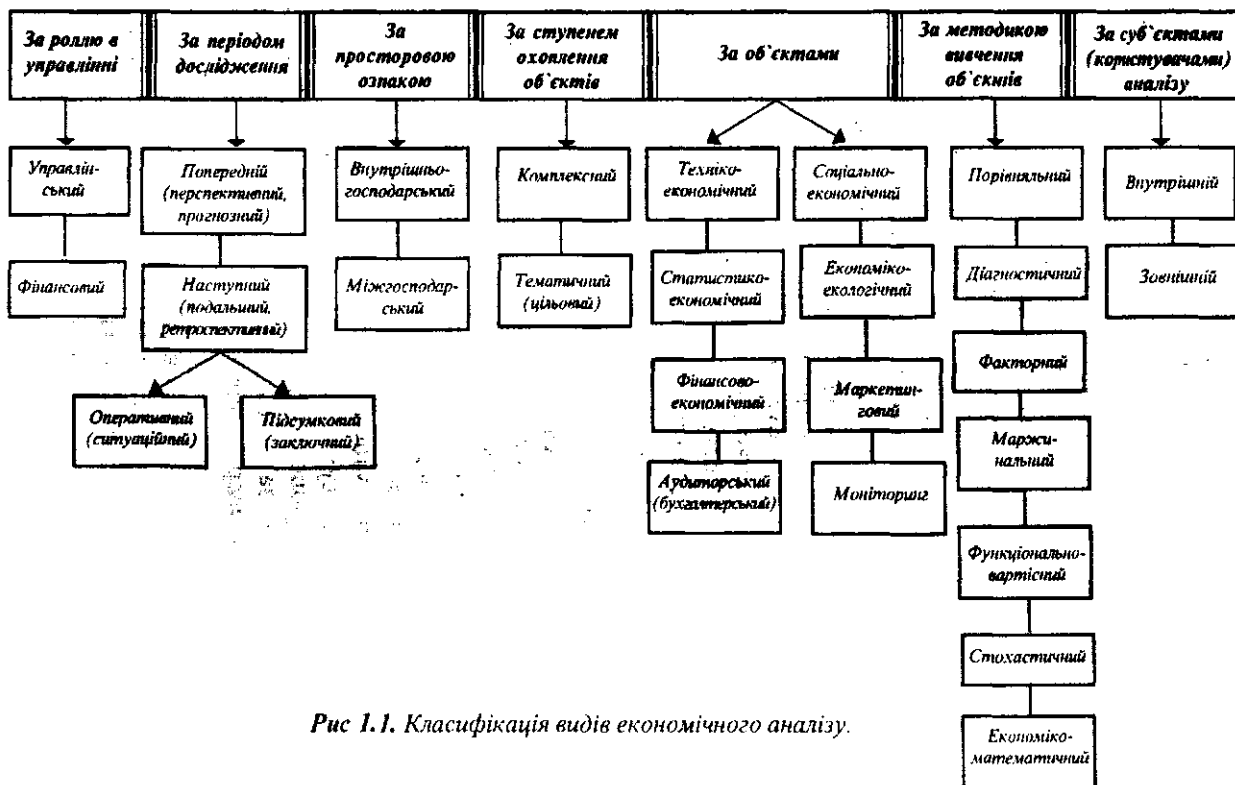


Рис 1.1. Класифікація видів економічного аналізу.

досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів.

Міжгосподарський аналіз дає можливість порівняти результати діяльності кількох підприємств, що дозволяє виявити недоліки в їх діяльності, резерви, передовий досвід і на основі цього дати більш об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємств.

Комплексний аналіз охоплює всю діяльність підприємства для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів, організаційно-технічного розвитку і рівня використання виробничих ресурсів.

Тематичний (цільовий) аналіз передбачає вивчення окремих найбільш актуальних на даний час сторін діяльності. Наприклад, дослідження ринків збуту продукції.

Техніко-економічний аналіз проводять технічні служби підприємства (відділи головного інженера, головного технолога, головного енергетика та інші). Він вивчає взаємодію технічних та економічних процесів, їх вплив на кінцевий результат діяльності.

Статистико-економічний аналіз вивчає загальні закономірності і тенденції розвитку, масові явища і процеси з метою загальної оцінки діяльності, контролю за цією діяльністю і визначення основних напрямів розвитку. Цей вид аналізу здійснюють статистичні органи.

Фінансово-економічний аналіз проводять фінансові служби підприємства, фінансові органи, банки. Основна увага приділяється дослідженню фінансових результатів діяльності підприємства, а саме: прибуткові, рентабельності, виконанню фінансового плану, ефективності використання власного та позикового капіталу, зміцненню фінансової стійкості та платоспроможності.

Аудиторський (бухгалтерський) аналіз – це експертна діагностика фінансового стану підприємства. Його проводять аудитори або аудиторські фірми для оцінки фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, прогнозування фінансового стану, уникнення банкрутства.

Соціально-економічний аналіз проводять економічні служби, соціологічні лабораторії, статистичні органи для дослідження взаємозв'язку соціальних та економічних процесів, їх взаємозалежності та впливу на результати господарської діяльності.

Економіко-екологічний аналіз досліджує взаємодію економічних та екологічних процесів, зв'язки природи і людини, а також витрати, пов'язані зі збереженням навколишнього середовища.

Маркетинговий аналіз проводиться службами маркетингу підприємства для дослідження ринків збуту продукції, її конкурентноспроможності, попиту та пропозиції, комерційного ризику, цінової політики.

Моніторинг, як вид аналізу, означає постійне і безперервне дослідження функціонування новацій у конкретному середовищі господарського механізму.

Порівняльний аналіз використовують для оцінки виконання завдань, договірних зобов'язань, прогнозованих показників.

Контроль за виконанням показників здійснюється за традиційною схемою (рис. 1.2.).

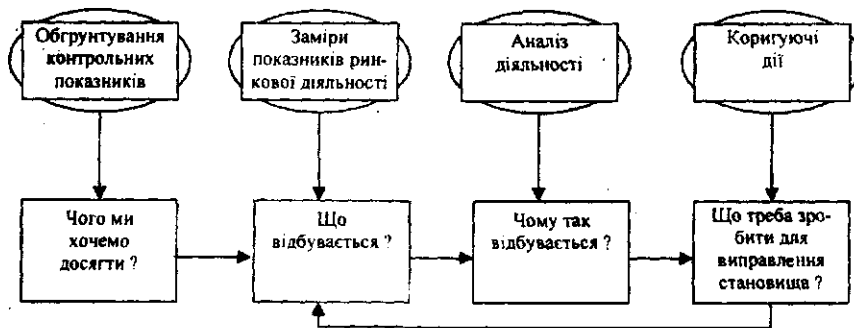


Рис. 1.2. Процес контролю.

Діагностичний (експрес-аналіз) – це спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу економічних процесів на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення. Знання цих ознак дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушення, не проводячи будь-яких замірів, розрахунків, тобто без дій, які потребують, як правило, додаткового часу та коштів.

Факторний аналіз спрямований на виявлення розміру впливу факторів на результати діяльності підприємств.

Маржинальний аналіз – це метод, за допомогою якого дають оцінку та обґрунтовують ефективність управлінських рішень у бізнесі.

Функціонально-вартісний аналіз досліджує функції виробів або процесів, які виконує об'єкт, і зорієнтований на оптимальні методи їх реалізації на кожній стадії життєвого циклу виробів. Призначення

цього методу – виявити зайві витрати і запобігти їм шляхом заміни непотрібних вузлів, деталей, заміни матеріалів.

Економіко-математичний аналіз дозволяє встановити оптимальний варіант управлінського рішення щодо використання виробничих ресурсів.

Стохастичний аналіз (дисперсійний, кореляційний, компонентний) використовується для вивчення залежностей між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

Внутрішній аналіз проводиться безпосередньо на підприємствах відповідними службами для управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю.

Зовнішній аналіз проводять вищестоящі органи підприємства, фінансові органи, банки, акціонери, інвестори, аудиторські фірми.

Функціонуючи як конкретна економічна наука, економічний аналіз тісно пов'язаний з іншими економічними дисциплінами, зокрема – з економічною теорією, галузевими економіками, плануванням і управлінням виробництвом, бухгалтерським обліком, ревізією і контролем, аудитом, фінансами підприємств, фінансовим менеджментом, статистикою, математикою, галузевими технологіями.

Таким чином, економічний аналіз – це синтезована наука, що сформувалася шляхом інтеграції цілої низки наук і об'єднала окремі їх елементи. Формування економічного аналізу відбувалося в міру появи потреби щодо поглибленої наукової розробки питань у зв'язку з необхідністю дослідження впливу дедалі більшої кількості чинників, що обумовлюють ефективність діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку.

1.4. Роль та завдання економічного аналізу в умовах переходу до ринкової економіки

Для того, щоб глибше зрозуміти роль та завдання економічного аналізу в умовах переходу до ринку, визначимо його основні ознаки.

Економічному аналізу, як і аналізу загалом, властиві певні ознаки:

► комплексне, системне дослідження економічних явищ і процесів, яке потребує вивчення процесів економічних законів і категорій ринкової економіки; університет

► об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності,

БІБЛІОТЕКА

125981-188551-

зокрема прибутковості та конкурентноспроможності, які є основними критеріями цієї ознаки:

- глибокий аналіз ринкового середовища;
- прогнозування та пошук резервів і можливостей їх мобілізації в найближчий час та на перспективу;
- вироблення пропозицій за результатами аналізу щодо прийняття оптимальних управлінських рішень та їх реалізації.

Перехід до ринку змінює роль економічного аналізу, його основну мету та завдання. Якщо за директивно-планової системи економічний аналіз виконував, як правило, функцію контролю за виконанням централізовано затверджуваних планів та визначення відповідності господарської діяльності підприємства економічній стратегії панівної політичної партії, то в теперішній час посилюється роль таких сфер досліджень, як:

- ринкове середовище;
- конкурентноспроможність;
- ефективність управління фінансовими ресурсами;
- економічні ризики;
- обґрунтованість та дієвість механізму реалізації управлінських рішень.

Економічний аналіз відіграє важливу роль у розробці основних показників бізнес-плану, оскільки основою бізнес-плану по становленню та розвитку бізнесу являються висновки за результатами аналізу звітності підприємства. Всі користувачі фінансової звітності використовують методи аналізу для прийняття рішень щодо оптимізації своїх інтересів.

Варто підкреслити значення економічного аналізу в управлінні виробництвом і підвищенні його ефективності. В умовах переходу до ринку управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі. Перед тим, як прийняти те чи інше рішення, потрібно дати об'єктивну оцінку результатам господарської діяльності з точки зору їх сумірності із вкладеним капіталом, визначити вплив різних чинників на розмір результатних показників, виявити всі недоліки та прорахунки, "ціну помилки", невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку.

Керівник, який хоче досягти успіху в підприємницькій діяльності, не здійснить жодного організаційного, технічного або технологічного заходу доти, доки не буде обґрунтована його економічна доцільність.

Оперативний аналіз використовується і в ході перевірки виконання

прийнятих рішень. Ефективність діяльності кожного підприємства, його конкурентноспроможність залежать передусім від того, наскільки управлінські рішення, якими підприємство керується для досягнення успіху на ринку, відповідають вимогам ринку. Вибір найкращого варіанту розвитку підприємства тісно пов'язаний з поточним та перспективним економічним аналізом. Прийняття оптимальних управлінських рішень потребує постійного аналізу різних варіантів економічних параметрів.

Рішення, вироблені з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють економному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам, уникненню прорахунків, вирішенню проблемних ситуацій.

Через виявлення та реалізацію наявних можливостей збільшення і удешевлення виробництва продукції аналіз сприятиме підвищенню економічної ефективності підприємницької діяльності.

** Отже, економічний аналіз – важливий елемент у системі управління виробництвом, дійовий засіб виявлення внутрішніх невикористаних резервів, основа для вироблення оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності в умовах ринку.*

За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, передбачення можливих змін поведінки партнерів, уникнення невиправданого економічного ризику.

Головними завданнями економічного аналізу є :

- оцінка реальності й напруженості бізнес-планів, завдань, договірних зобов'язань;
- об'єктивна оцінка діяльності підприємства щодо контролю за виконанням цільових економічних програм, завдань, зобов'язань, прогнозованих показників та встановлення динаміки їх змін;
- виявлення впливу факторів та причин відхилень за показниками, "вузьких місць", прорахунків;
- виявлення внутрішніх невикористаних резервів підвищення ефективності підприємницької діяльності та розроблення пропозиції щодо їх мобілізації;
- вивчення новацій і сприяння їх впровадженню та оцінка ефективності нововведень;
- дослідження конкурентноспроможності підприємства;
- вивчення кон'юнктури ринку з метою швидшої адаптації до її змін;
- оцінка діяльності ділових партнерів, прогнозування їх поведінки;
- оцінка економічних ризиків, прогнозування невиправданих ризиків;

- підготовка пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень.

Паралельно з цими завданнями аналітики розв'язують низку взаємопов'язаних аналітичних задач, якість виконання яких оцінюється за ступенем впливу на прийняття управлінських рішень та підвищення рейтингу підприємства.

Отже, економічний аналіз виконує наступні основні функції:

- ⇒ оціночна;
- ⇒ пошукова;
- ⇒ діагностична.

У ході оціночного аналізу встановлюються відмінності фактично досягнутого стану від запланованого (бажаного) шляхом порівняння з установленими критеріями.

За допомогою діагностичного аналізу дають якісну характеристику об'єкта, що аналізується, встановлюють причинно-наслідкові зв'язки.

Пошуковий аналіз полягає в обґрунтуванні рекомендацій з переведення об'єкта в бажаний стан, виявленні глибинних резервів підвищення ефективності діяльності підприємств.

Для виконання завдань та досягнення мети економічного аналізу необхідно дотримуватись наступних принципів (рис. 1.4.).

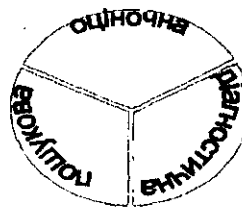


Рис. 1.3. Основні функції економічного аналізу.

Резюме

1. Аналіз – пізнавальна процедура уявного розчленування об'єкта або явища на складові з метою їх вивчення, з'ясування зв'язків між ними.
2. Економічний аналіз – сукупність аналітичних процедур, метою яких є одержання висновків та рекомендацій щодо прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно досліджуваного економічного об'єкта чи явища.
3. Змістом економічного аналізу є визначення конкретного завдання дослідження економічних явищ та процесів; комплексна їх оцінка у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості; аналіз причин та наслідків цих зв'язків; обчислення величини впливу факторів на відхилення за загальним результатним показником; визначення основних напрямків розвитку; оцінка дієвості механізму реалізації управлінських рішень.

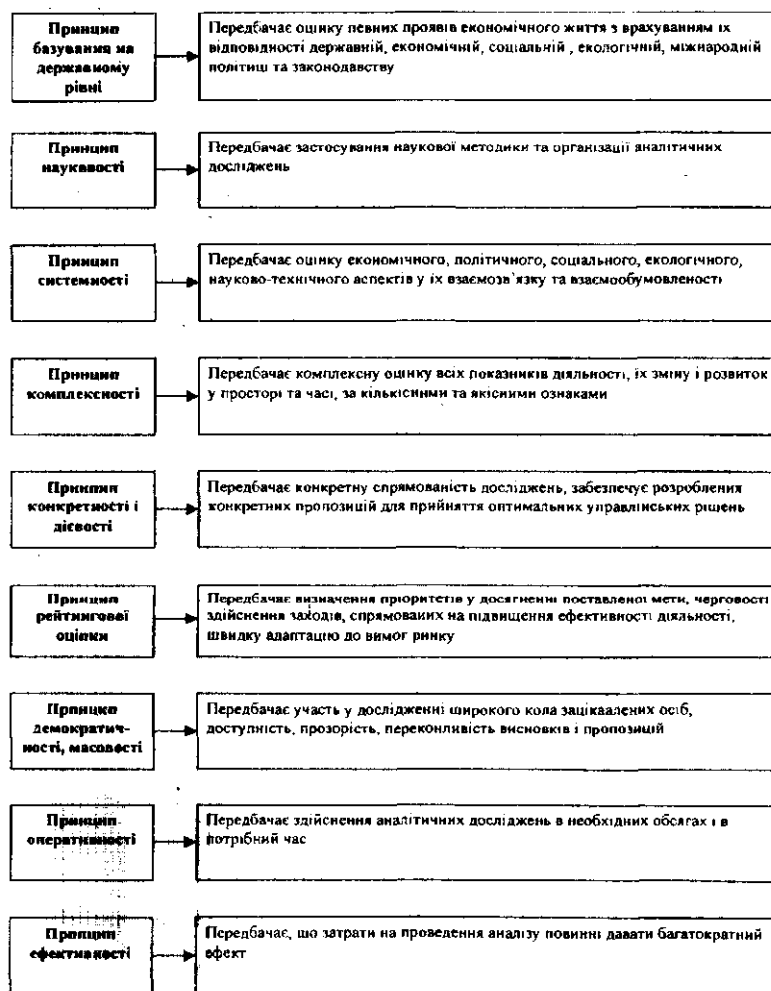


Рис. 1.4. Базові принципи дослідження.

4. Предмет економічного аналізу включає економічні процеси діяльності підприємств; причинно-наслідкові зв'язки, які визначають використання ресурсів та результати діяльності; резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності та зміцнення конкурентноспроможності підприємств.

5. **Економічний аналіз класифікується за:**
- роллю в управлінні;
 - періодом дослідження;
 - просторовою ознакою;
 - ступенем охоплення об'єктів;
 - об'єктами управління;
 - методикою вивчення об'єктів;
 - суб'єктами (користувачами аналізу).
6. **Основними завданнями економічного аналізу є:**
- оцінка реальності й напруженості бізнес-планів, договірних зобов'язань та контроль за їх виконанням;
 - вивчення впливу позитивних та негативних факторів і причин відхилень за показниками;
 - виявлення внутрішніх невикористаних резервів підвищення ефективності підприємницької діяльності;
 - дослідження конкурентноспроможності підприємства;
 - вивчення кон'юнктури ринку з метою швидшої адаптації до її змін;
 - оцінка діяльності ділових партнерів, прогнозування їх поведінки;
 - оцінка економічних ризиків, прогнозування невиправданих ризиків;
 - підготовка пропозицій щодо вироблення управлінських рішень.
7. **Економічний аналіз виконує оціночну, діагностичну та пошукову функції;**
8. **Базовими принципами дослідження в економічному аналізі є:**
- принцип базування на державному рівні;
 - принцип науковості;
 - принцип системності;
 - принцип комплексності;
 - принцип конкретності і дієвості;
 - принцип рейтингової оцінки;
 - принцип демократичності, масовості;
 - принцип оперативності;
 - принцип ефективності.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Дайте визначення економічного аналізу як науки.
2. Назвіть основні риси економічного аналізу.
3. Розкрийте зміст економічного аналізу.
4. Що є предметом економічного аналізу?
5. За якими ознаками проводять класифікацію економічного аналізу?
6. Назвіть види економічного аналізу за об'єктами управління та охарактеризуйте їх.
7. Сформулюйте основні завдання економічного аналізу.
8. Розкрийте роль економічного аналізу в системі управління виробництвом та підвищення його ефективності.

9. Охарактеризуйте функції економічного аналізу.
10. Які базові принципи дослідження покладено в основу економічного аналізу?
11. З якими суміжними економічними дисциплінами економічний аналіз має зв'язок?



План семінарського заняття (2 год.)

1. Економічний аналіз в системі економічних наук.
2. Предмет, зміст та принципи економічного аналізу.
3. Роль економічного аналізу в управлінні виробництвом.



Теми рефератів, доповідей і контрольних робіт

1. Історичний розвиток економічного аналізу як науки.
2. Економічний аналіз та суміжні наукові дисципліни, їх взаємозв'язок.



Завдання, вправи, тести

1. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова.

1. За допомогою ... аналізу дають якісну характеристику об'єкта, що аналізується, встановлюють причинно-наслідкові зв'язки.

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| <i>а) оціночного;</i> | <i>б) пошукового;</i> |
| <i>в) діагностичного.</i> | |

2. ... – це сукупність послідовних аналітичних процедур, які мають на меті одержання заключень, висновків та рекомендацій щодо прийняття оптимальних рішень стосовно досліджуваного економічного об'єкта чи явища.

- | | |
|---------------------|---------------------|
| <i>а) аналіз;</i> | <i>б) синтез;</i> |
| <i>в) індукція;</i> | <i>г) дедукція.</i> |

3. Родоначальником систематизованого економічного аналізу вважають ...

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| <i>а) Жака Саварі;</i> | <i>б) Анжело де Піетро;</i> |
| <i>в) Бастіано Вентурі;</i> | <i>г) І. А. Блатова;</i> |
| <i>д) А. К. Роцаховського;</i> | <i>е) А. П. Рудановського.</i> |

4. Економічний аналіз за періодом дослідження поділяють на ...

- | |
|---|
| <i>а) внутрішньогосподарський і міжгосподарський;</i> |
| <i>б) попередній (перспективний) і наступний (ретроспективний);</i> |
| <i>в) комплексний та тематичний;</i> |

5. ... – це метод, за допомогою якого дають оцінку та обґрунтовують ефективність управлінських рішень у бізнесі.

- а) діагностичний аналіз;*
- б) функціонально-вартісний аналіз;*
- в) маржинальний аналіз.*

6. Принцип ... передбачає визначення пріоритетів у досягненні поставленої мети, черговості здійснення заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, швидку адаптацію до вимог ринку.

- а) конкретності і дієвості;*
- б) системності;*
- в) рейтингової оцінки.*

II. Чи правильні такі твердження:

- а) Дедукція – це спосіб дослідження від окремих фактів до знання загального, від вивчення причин до результатів.*
- б) Статистико-економічний аналіз – це експертна діагностика фінансового стану підприємства. Його проводять аудитори (аудиторські фірми) для оцінки фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, прогнозування фінансового стану, уникнення банкрутства.*
- в) Маркетинговий аналіз проводиться службами маркетингу підприємства для дослідження ринків збуту продукції, її конкурентноспроможності, попиту та пропозицій, комерційного ризику, цінової політики.*

ТЕМА 2

Об'єкти аналізу. Організація економічного аналізу, його інформаційна база

- 2.1. Об'єкти економічного аналізу та система показників, які використовуються в аналізі.
- 2.2. Інформаційне забезпечення аналітичних досліджень.
- 2.3. Організація аналітичної роботи на підприємствах.
- 2.4. Послідовність проведення аналізу.
- 2.5. Табличний та графічний способи відображення даних.
- 2.6. Технічне забезпечення опрацювання аналітичної інформації.
- 2.7. Користувачі аналітичної інформації та суб'єкти економічного аналізу.

Суттєво! Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ охарактеризувати об'єкти економічного аналізу та систему показників, які використовуються в аналізі;
- ☞ охарактеризувати джерела інформації, які забезпечують проведення аналітичних досліджень;
- ☞ перерахувати, які вимоги ставляться до організації аналітичної роботи;
- ☞ дати характеристику етапів проведення аналітичних досліджень;
- ☞ описати види аналітичних таблиць та графічний спосіб відображення аналітичних даних;
- ☞ визначити користувачів аналітичної інформації та їх цілі.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| • об'єкти аналізу | • система маркетингової інформації |
| • показники | • банк моделей |
| • система показників | • аналітичне опрацювання показників |
| • аналітична робота | • аналітичні таблиці |
| • програма аналізу | • діаграми |
| • інформація | |
| • інформаційне забезпечення | |

2.1. Об'єкти економічного аналізу та система показників, які використовуються в аналізі

Оскільки предмет економічного аналізу включає економічні процеси, які відбуваються в результаті господарсько-фінансової діяльності, причинно-наслідкові зв'язки, які визначають використання всіх видів ресурсів та результати діяльності, **об'єктами економічного аналізу** є всі сторони діяльності підприємства, усі процеси, пов'язані з постачальницькою, виробничою, збутовою, фінансовою та інвестиційною діяльністю.

Об'єктами аналізу на промисловому підприємстві є

- ⇒ обґрунтованість бізнес-планів
- ⇒ матеріально-технічне забезпечення
- ⇒ організаційно-технічний рівень виробництва
- ⇒ виробництво та реалізація продукції
- ⇒ використання ресурсів
- ⇒ конкурентноспроможність продукції
- ⇒ витрати на виробництво та реалізацію
- ⇒ фінансові результати
- ⇒ фінансовий стан
- ⇒ ринок товарів та місце підприємства у ринковому середовищі

Усі явища та процеси, пов'язані з різнобічною діяльністю підприємства, вимірюються економічними показниками, які є характеристикою конкретного об'єкта чи процесу, а також його економічної суті в числовому виразі. Від того, наскільки показники повно і точно відображають суть досліджуваних явищ, залежать реальність та обґрунтованість висновків і пропозицій за результатами аналізу, ефективність управлінських рішень.

На різних стадіях аналізу показники можуть виконувати різні функції, такі як:

- результат роботи;
- фактор формування;
- ознака зміни;
- кінцева мета;
- проміжний наслідок.

Економічні показники — важливий інструмент оцінки планування та управління діяльністю підприємств.

В економічному аналізі використовують показники:

- * щодо завдань, договірних зобов'язань, прогнозованих даних, плану;
- * звітності;

- * обліку;
- * вибіркового спостереження;
- * аналітичних досліджень.

Усі ці показники доцільно класифікувати за відповідними ознаками, як це показано на рис. 2.1.

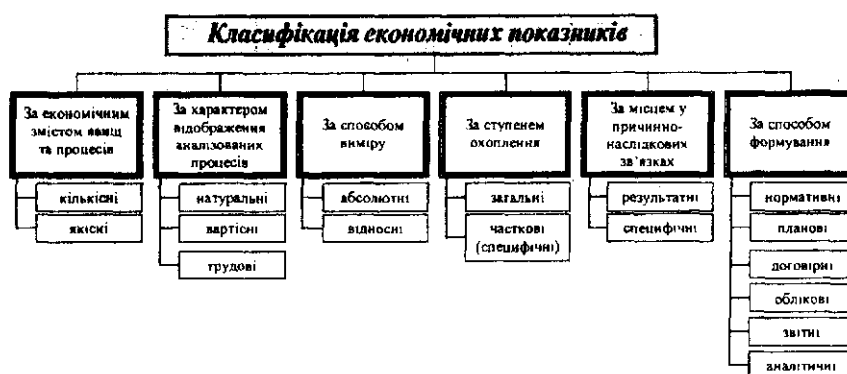


Рис. 2.1. Класифікація економічних показників.

Кількісні показники відображають розмір господарських явищ, величину кількісних змін, що в них відбуваються, величину ресурсів. Наприклад, обсяг реалізованої продукції, кількість працюючих, обсяг продукції, одержаної в результаті підвищення продуктивності праці.

Якісні показники характеризують суттєві особливості і властивості досліджуваних явищ, рівень їх розвитку, використання ресурсів, ефективність діяльності. Прикладом якісних показників є продуктивність праці, фондівіддача, рентабельність.

Натуральні показники виражають розмір явища у фізичних одиницях виміру (обсяг, довжина, вага); **вартісні** – показують величину економічних об'єктів і процесів у вартісному виразі (ціна, собівартість, прибуток); **трудові** – характеризують витрати праці та її ефективність (трудомісткість, продуктивність праці).

Лютні показники виражаються в грошових, натуральних вимірниках або через трудомісткість (обсяг випущеної продукції в гривнях, виробнича площа у кв.м, витрати праці в людино-годинах). **Відносні показники** показують співвідношення абсолютних показників і виражаються у відсотках, коефіцієнтах, індексах (відсоток виконання договору щодо поставки продукції,

коефіцієнт оновлення основних фондів, індекс цін).

Загальні показники використовують для характеристики результатів роботи всіх галузей народного господарства (вартість продукції, продуктивність праці, рентабельність). **Часткові** є специфічними для окремих галузей (марка сталі, калорійність кам'яного вугілля, урожайність сільськогосподарських культур).

При вивченні причинно-наслідкових зв'язків показники поділяють на **результатні** та **факторні**. Це групування не є постійним, воно залежить від конкретних ситуацій, мети аналізу. Наприклад, при оцінці змін прибутку від реалізації продукції показник собівартості продукції розглядають як факторний. Водночас при вивченні затрат на виробництво собівартість розглядають як результатний показник, що залежить від багатьох факторів виробництва.

Тобто якщо показник розглядається як результат дії одного або кількох чинників і він виступає як об'єкт дослідження, то при вивченні взаємозв'язку він вважається **результатним**.

Показники, які визначають стан результатного показника і виступають як причини зміни його величини, називають **факторними**.

За способом формування розрізняють показники:

- **нормативні** (норми витрат сировини, матеріалів, палива, норми амортизації, ціни);
- **планові** (дані планів соціально-економічного розвитку підприємства, завдання підрозділам);
- **договірні** (передбачені в угодах на поставку сировини, матеріалів, палива тощо);
- **облікові** (дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку);
- **звітні** (дані бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності);
- **аналітичні** (оціночні), які одержують у ході аналізу для оцінки результатів та ефективності роботи підприємства.

Оскільки усі показники, що використовуються в аналізі, як уже згадувалося, взаємопов'язані і взаємообумовлені і їх вивчають у комплексі, то це передбачає відповідну їх систематизацію.

Система показників – це впорядкована їх множина, в якій кожен показник дає кількісну чи якісну характеристику певної сторони господарської діяльності, має властивості звітності і подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублює їх.

Виділяють десять підсистем показників (рис. 2.2).

Показники організаційно-технічного рівня становлять первинну підсистему, тобто:



Рис. 2.2. Система показників комплексного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства.

До другої підсистеми, можна дати оцінку забезпеченості підприємства основними засобами, матеріальними та трудовими ресурсами. Як попередні показники, вони безпосередньо впливають на випуск продукції, собівартість, фінансові результати діяльності та фінансовий стан підприємства.

До показників виробництва відносять:

- обсяг промислової продукції у вартісному, натуральному та умовно-натуральному вимірах;
- номенклатура та асортимент продукції;
- якість продукції, її конкурентноспроможність;
- ритмічність виробництва.

Показники збуту включають дані про обсяг відвантаження та реалізації продукції, залишки готової продукції на складах. Вони тісно пов'язані з показниками виробництва та показниками прибутку і рентабельності.

Основними показниками використання засобів виробництва є:

- фондовіддача;
- фондоємність;
- фондоозброєність;

- виробничу структуру підприємства;
- якість продукції;
- рівень концентрації і спеціалізації виробництва;
- тривалість виробничого циклу;
- технічну та енергетичну озброєність праці;
- рівень організації виробництва та управління;
- прогресивність технологічних процесів.

Ці показники впливають на всі інші показники, зокрема – на обсяг виробництва і реалізації продукції, її якість, рівень використання виробничих ресурсів, собівартість, рентабельність, а також на фінансовий стан підприємства.

За показниками, що вклю-

- середньорічна вартість основних засобів;
- середньогодинний виробіток продукції на одиницю устаткування;
- коефіцієнт використання устаткування;
- амортизація.

Показники, що включені до шостої підсистеми, характеризують **використання предметів праці**. До них, насамперед, відносять: матеріалоемність, матеріаловіддачу, вартість предметів праці, що використані за аналізований період часу. Вони тісно взаємопов'язані з показниками підсистем 7, 8, 9, 10, оскільки від раціонального використання матеріалів залежить рівень собівартості, прибуток, рентабельність, а значить – і фінансовий стан.

До показників, що характеризують **використання трудових ресурсів**, відносять такі:

- забезпеченість підприємства трудовими ресурсами;
- рух робочої сили;
- використання робочого часу;
- продуктивність праці;
- трудомісткість продукції;
- оплата праці.

Показниками собівартості продукції є:

- загальна сума затрат на виробництво продукції;
- затрати на 1 гривню промислової продукції;
- собівартість найважливіших виробів;
- прямі матеріальні і трудові затрати.

Вони здійснюють безпосередній вплив на результатні показники діяльності підприємства – прибуток і рентабельність.

Підсистема 9 включає показники, що характеризують **фінансові результати** діяльності підприємства. Це, зокрема:

- валовий прибуток;
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- надзвичайні доходи (витрати);
- чистий прибуток;
- рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат);
- рентабельність реалізації продукції;
- рентабельність капіталу (всього або окремих його складових).

Зрозуміло, величина прибутку та рівень рентабельності залежать від показників усіх попередніх підсистем. У свою чергу прибуток та рентабельність впливають на **показники фінансового стану** підприємства, до яких належать:

- наявність та структура капіталу за складом та джерелами формування;

- ефективність та інтенсивність використання капіталу;
- фінансова незалежність;
- ділова активність;
- платоспроможність;
- кредитоспроможність;
- взаємовідносини з бюджетом та ін.

Показники фінансового стану залежать від показників, що включені в усі попередні підсистеми, і, у свою чергу, впливають на них.

Отже, усі показники діяльності підприємства перебувають у взаємозв'язку і взаємозалежності, що необхідно враховувати при проведенні комплексного системного аналізу. Сукупність показників для досягнення мети аналізу досліджуваного об'єкту або явища визначається характером причинно-наслідкових зв'язків.

2.2. Інформаційне забезпечення аналітичних досліджень

Під інформаційним забезпеченням аналітичних досліджень розуміють сукупність інформаційних ресурсів (інформаційну базу) і методів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних і управлінських процедур, які забезпечують господарсько-фінансову діяльність підприємства.

Визначення кола інформаційних матеріалів, їх підбір та підготовка до використання в процесі аналітичних досліджень – важливий фактор якісного проведення аналізу.

|| * **Інформація** – це впорядковані повідомлення про господарські процеси і явища, що відбуваються, сукупність певних даних і знань про них.

Інформація може бути виражена літерами, цифрами, символами.

В основу створення раціонального потоку інформації покладено такі принципи:

- єдність інформації;
- оперативність;
- з'ясування інформаційної потреби та способів найефективнішого її задоволення;
- об'єктивність відображення господарських процесів.

Розрізняють два види інформації:

- ☞ економічна (сукупність відомостей про стан економіки підприємства);
- ☞ виробнича (обмежена рамками технології і натуральних виробничих показників).

Основні джерела інформації представлено на рис. 2.3:

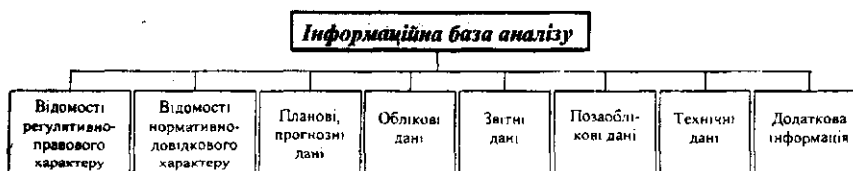


Рис. 2.3. Джерела інформації.

Відомості регулятивно-правового характеру включають в себе закони, постанови, укази, тобто документи, які визначають передусім правову основу діяльності підприємства.

Відомості нормативно-правового характеру – це нормативні документи державних органів, міжнародних організацій, які містять вимоги, рекомендації, нормативи до суб'єктів господарювання.

До **планових джерел інформації** відносять бізнес-плани, нормативні, прогностичні, кошторисні, проектні, договірні та інші передбачувані на майбутнє показники, дані, одержані в маркетингових дослідженнях, технологічні карти, тарифні ставки, розцінки, розпорядження тощо. Ця група джерел досить важлива, оскільки вона виступає базою для порівнянь, насамперед фактичних даних з передбачуваними. Це дає можливість з'ясувати рівень виконання поставлених завдань і відхилення, а значить -- необхідність пошуку причин їх виникнення.

Облікові джерела даних базуються на записах бухгалтерського обліку, первинної документації, реєстрів обліку, переписів, спостережень та обстежень, оперативних зведень.

Звітні (бухгалтерські, статистичні, оперативні) джерела інформації – це, насамперед, фінансова звітність за національними стандартами, разові статистичні звіти за затвердженими Міністерством статистики формами і строками подання.

Позаоблікові джерела інформації включають матеріали обстежень, ревізій, перевірок, анкетування, розпоряджень, постанов, публікацій з різних аспектів діяльності клієнтів (правові, маркетингові, економічні, соціально-політичні, морально-етичні та ін.), дані про виставки, огляди, презентації, проведені клієнтом або з його участю, дані рекламних буклетів, відеофільмів, інших рекламних матеріалів тощо. Позаоблікова інформація може бути одержана від інших банків, податкової інспекції, органів арбітражного суду, членів колективу підприємства, партнерів досліджуваного підприємства.

До *технічних джерел інформації* відносять технічну документацію, проектно-кошторисну документацію, дані технічних паспортів, технічний рівень і параметри якості продукції, відомості про досягнення науки, нововведення тощо.

В умовах переходу до ринку зростає значення *додаткової інформації*, зокрема – матеріалів конференцій, біржових торгів, ярмарок, преси, радіо, телебачення. Багато інформації можна отримати від спеціалізованих фірм, які на комерційній основі надають її клієнтам.

У ході аналітичних досліджень використовують і інформацію довідково-енциклопедичного характеру.

Аналіз ставить перед інформацією низку вимог (рис. 2.4.).

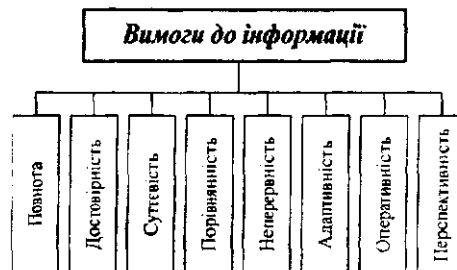


Рис. 2.4. Вимоги до інформації.

Перед тим, як використовувати інформацію для аналізу, її потрібно перевірити. Здійснюється формальна (технічна) і суттєва (логічна) перевірки.

Формальна (технічна) перевірка охоплює такі елементи:

- узгодженість взаємозалежних величин;
- узгодженість показників у різних формах звітності;
- відповідність і наступність цифр, перенесених з попередніх періодів та з інших документів;
- перевірка арифметичних сум, підсумків;
- правильність оформлення документів щодо наявності і заповнення реквізитів.

Суттєва (логічна) перевірка встановлює:

- ⇒ доброякісність інформації;
- ⇒ відповідність об'єктивній дійсності;
- ⇒ можливість використання для аналізу.

Знайомлячись з інформацією, яка використовується в економічному аналізі, потрібно хоча би коротко спинитися на *системі маркетингової інформації (СМІ)*. Використання цієї системи

продиктовано вимогами ринку.

СМІ – це постійно діюча система взаємозв'язку людей, обладнання і методичних прийомів, призначена для збору, класифікації, аналізу, оцінки і поширення актуальної, своєчасної й точної інформації для використання її розпорядниками сфери маркетингу з метою вдосконалення планування, втілення в життя і контролю за виконанням маркетингових заходів.

Особливий інтерес викликає зарубіжний досвід системи маркетингової інформації – набір досконалих методів аналізу маркетингових даних і проблем маркетингу. Основу аналізу становлять статистичний банк – сукупність сучасних методик статистичного опрацювання інформації та банк моделей – набір математичних моделей, що сприяють прийняттю оптимальних маркетингових рішень учасниками ринку.

2.3. Організація аналітичної роботи на підприємствах

Ознакою успішного управління діяльністю підприємства є досягнення ним економічної цілі. *В.В.Ковальов* виділяє систему економічних цілей, яка включає такі цілі:

⇒ **ринкові** (ринкова капіталізація, дохід на акцію, коефіцієнт “ціна-прибуток” та ін.) – переважна орієнтація на учасників ринку капіталу;

⇒ **фінансово-економічні** (місце на ринку товарів та послуг, доля на ринку товарів та послуг, темпи росту основних показників, динаміка прибутку та інше) – переважна орієнтація на власників підприємства та його контрагентів;

⇒ **виробничо-технологічні** (рівень диверсифікації виробництва, ефективність використання ресурсів, рівень витратомісткості продукції за видами, ефективність роботи управлінського персоналу та ін.) – переважна орієнтація на управлінський персонал;

⇒ **соціальні** (динаміка кількості робочих місць, вплив виробництва на навколишнє середовище, зарплата, комфортність робочих місць та ін.) – переважна орієнтація на працівників підприємства.

Моніторинг ступеню досягнення поставлених цілей здійснюється в рамках систем аналітичної оцінки стану підприємства на ринку капіталу, товарів та послуг, управлінського контролю, фінансового менеджменту і т. д.

Досягнення цілей залежить від багатьох факторів, виявлення

впливу яких – важливе завдання економічного аналізу.

Достовірність висновків за результатами аналітичних досліджень та використання їх в управлінні виробництвом в значній мірі залежить від раціональної організації аналізу.

Організація аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємств визначається розмірами підприємства, рівнем управління, складом та структурою апарату.

На великих підприємствах організацією економічної, у тому числі аналітичної роботи, займається комерційний директор (заступник директора з економічних питань, головний економіст). Він працює в тісному контакті з усіма відділами і службами підприємства, надає їм методичну допомогу.

В апараті комерційного директора може бути лабораторія економічного аналізу (економіки та організації виробництва), яка проводить глибоке дослідження економіки підприємства.

На багатьох підприємствах при планово-економічному відділі створено групи економічного аналізу, запроваджено посади економістів з бухгалтерського обліку й економічного аналізу, організовано економічні сектори в складі виробничо-технічних рад. Усі вони працюють над аналізом господарсько-фінансової діяльності підприємства, його підрозділів.

Аналіз окремих питань господарської діяльності здійснюють технічні служби, начальники бригад, дільниць, цехів.

Ознайомимося з приблизною схемою розподілу обов'язків щодо економічного аналізу (табл. 2.1).

Як бачимо, аналіз діяльності проводиться всіма службами підприємства, що забезпечує його комплексність і сприяє глибокому всебічному вивченню господарської та фінансової діяльності, більш повному виявленню невикористаних резервів.

2.4. Послідовність проведення аналізу

Чітка організація аналітичного процесу на підприємстві передбачає відповідну етапність його проведення.

Аналітичний процес включає кілька етапів, а саме:

- розроблення програми комплексного, системного аналізу;
- визначення кола інформаційних матеріалів і підготовка їх до аналізу;
- аналітичне опрацювання показників за допомогою технічних прийомів та обчислювальної техніки;

Таблиця 2.1.

Схема розподілу обов'язків щодо економічного аналізу на промисловому підприємстві.

<i>Ділянка аналітичної роботи</i>	<i>Виконавці</i>
Виконання плану випуску продукції за обсягом, асортиментом, ритмічність виробництва, підвищення якості продукції, упровадження нової техніки і технології, комплексної механізації й автоматизації виробництва, витрачання матеріальних ресурсів, тривалість технологічного циклу, комплектність випуску продукції, загальний технічний та організаційний рівень виробництва	Виробничий відділ
Ринок продукції і ринок сировини	Відділ маркетингу
Контроль за своєчасністю та якістю матеріально-технічного забезпечення виробництва, виконанням плану поставок за обсягом, номенклатурою, термінами, якістю, дотриманням норм відпуску матеріалів, станом та збереженням складських запасів	Відділ постачання
Виконання договірних зобов'язань і планів поставок продукції споживачам за обсягом, якістю, термінами, номенклатурою, станом складських запасів і збереження готової продукції	Відділ збуту
Оцінка рівня організації праці, виконання заходів щодо підвищення її рівня, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами за категоріями і професіями, рівень продуктивності праці, використання фонду робочого часу та фонду заробітної плати	Відділ праці і зарплати
Якість сировини і готової продукції, брак і втрати від браку, рекламациі покупців, заходи щодо скорочення браку, підвищення якості продукції, дотримання технологічної дисципліни	Відділ технічного контролю
Стан експлуатації машин та устаткування, виконання графіка ремонту та модернізації устаткування, якість і собівартість ремонту, повнота використання устаткування і виробничих потужностей, раціональність споживання енергоресурсів	Відділ головного механіка й енергетики
Виконання кошторису витрат на виробництво, собівартість продукції	Відділ бухгалтерського обліку і звітності (бухгалтерія)
Виконання плану прибутку і його використання, фінансовий стан, платоспроможність підприємства, взаємовідносини з бюджетом, банками	Фінансовий відділ
Складання плану аналітичної роботи, контроль за його виконанням, методичне забезпечення аналізу, організація й узагальнення результатів аналізу, розроблення заходів за результатами аналізу	Відділ економічного аналізу, планово-економічний відділ, комерційний директор

- вирішення в процесі аналітичної роботи основних завдань аналізу;
 - оцінка результатів господарсько-фінансової діяльності;
 - узагальнення результатів аналізу та їх оформлення, складання аналітичної інформації;
 - передача аналітичної інформації, висновків та пропозицій керівникам підприємств та його підрозділів для прийняття управлінських рішень.
- Розглянемо коротко кожен з цих етапів.*

Розроблення програми економічного аналізу – найвідповідальніший етап аналітичної роботи, оскільки саме на цьому етапі визначають основну мету аналізу, завдання, які повинні бути вирішені для її досягнення, об'єкти аналізу та систему показників, за допомогою яких дається оцінка того чи іншого об'єкта чи явища, встановлюють терміни виконання аналітичної роботи, визначають виконавців.

Як уже згадувалось, глибина й ефективність економічного аналізу залежать від обсягу та якості інформації, яка використовується в процесі аналітичних досліджень. Саме тому **визначення кола інформаційних матеріалів та підготовка їх до аналізу** є важливим етапом аналітичної роботи.

Наступним етапом аналізу є **аналітичне опрацювання показників** за допомогою технічних прийомів. Воно включає послідовні й логічно визначені дії, а саме:

- ⇒ надання показникам порівнянного виразу;
- ⇒ спрощення цифрових значень;
- ⇒ вивчення й осмислення опрацьованих матеріалів;
- ⇒ складання аналітичних розрахунків.

Вирішення в процесі виконання аналітичної роботи основних завдань аналізу – четвертий етап аналітичної роботи. На цьому етапі проводиться порівняння фактичних показників діяльності з плановими, прогнозними, з фактичними показниками минулих періодів, з досягненнями провідних підприємств; вивчається вплив чинників на відхилення за показниками, проводиться пошук невикористаних та прогнозованих резервів щодо підвищення ефективності виробництва.

П'ятий етап включає **оцінку результатів** господарської діяльності з урахуванням дії різних факторів, виявлення резервів, усунення недоліків. На цьому етапі розробляють заходи щодо мобілізації невикористаних резервів.

На шостому етапі проводиться **оформлення результатів аналізу**, складання аналітичної інформації.

Залежно від мети аналізу, обсягу аналітичних досліджень, місця

проведення результати оформляють різними документами, а саме:

- ☞ *текстові* – у формі висновків за результатами аналізу, звітів, аналітичних, доповідних та пояснювальних записок, рапортів;

- ☞ *безтекстові* – у формі таблиць, графіків, діаграм.

Зміст аналітичної записки, зокрема, повинен відповідати програмі аналізу та охоплювати питання, передбачені нею. Матеріал, викладений у записці, повинен бути конкретним, підкріпленим відповідними розрахунками, таблицями. В записці подають характеристику діяльності підприємства, наводять результати аналізу основних показників діяльності, причини відхилень за показниками, оцінюють ефективність діяльності. В заключній частині подають у стислій формі *висновки і конкретні пропозиції* щодо мобілізації внутрішніх невикористаних резервів, підвищення ефективності діяльності підприємства, його конкурентноспроможності.

2.5. Табличний та графічний способи відображення даних

Аналітична обробка інформації передбачає побудову аналітичних таблиць.

Аналітична таблиця – це система думок, міркувань, які виражені мовою цифр, форма раціонального викладу аналітичних даних.

Оскільки матеріал таблиці дає можливість охопити аналітичні дані в цілому, як єдину систему, то за допомогою таблиці можна прослідкувати зв'язок між показниками, які вивчаються.

Розрізняють такі види таблиць:

- *прості* (подається лише перелік інформації про явище, яке вивчається);
- *групові* (дані за окремими одиницями досліджуваної сукупності об'єднуються у групи за однією суттєвою ознакою);
- *комбіновані* (матеріал розбивається на групи та підгрупи за двома та більше ознаками).

За аналітичним змістом розрізняють, зокрема, таблиці, представлені в табл. 2.2.

Оскільки показники в таблиці розміщуються в більш логічній і послідовній формі та займають менше місця порівняно з текстовим викладом, пізнавальний ефект досягається значно швидше.

Графічний спосіб відображення аналітичних даних полягає в наочному представленні показників, чисел за допомогою геометричних знаків, малюнків та інших графічних засобів. Графіки

Таблиця 2.2.

Класифікація таблиць за аналітичним змістом.

Таблиця відображає	У таблиці наводиться інформація та обчислюється
Характеристику об'єкта, який вивчається, за тією чи іншою ознакою	Показники, які характеризують економічне явище, рівень даного показника за звітний період за одним або кількома об'єктами
Порядок обчислення аналітичного показника	Вихідна інформація, розрахунок похідних даних, необхідних для обчислення потрібного показника
Динаміку показників, які досліджуються	Вихідна інформація за кілька років у хронологічному порядку, обчислення базових і ланцюгових темпів зростання та приросту, які виражаються у відсотках або індексах
Виконання плану, завдань	Планові і фактичні дані за звітний період за кожним об'єктом, обчислення відхилення від плану та відсоток виконання плану
Структурні зміни в складі показників	Інформація про склад досліджуваного явища в базовому і звітному роках, обчислення питомої ваги кожного елемента або частини в загальному цілому, відхилення від плану
Взаємозв'язок показників за різними ознаками	Індивідуальні або групові дані по одному з показників ранжирують у зростанні або зменшенні і відповідно до цього розміщують дані за іншими взаємопов'язаними з ним показниками
Оформлення результатів впливу факторів на рівень досліджуваного показника	Інформація за факторними показниками, результатним показником, зміна результатного показника в цілому і за рахунок кожного фактора зокрема
Оформлення результатів підрахунку резервів	Фактичний і можливий рівень факторних показників, резерв збільшення результатного показника за рахунок кожного фактора
Узагальнення результатів аналізу	Систематизується матеріал дослідження тих чи інших сторін діяльності підприємства

мають велике аналітичне значення, оскільки вони дають можливість вивчити структуру, динаміку явищ, взаємозв'язки між показниками, проаналізувати дані й узагальнити їх. Завдяки графікам аналітичний матеріал стає більш зрозумілим і легким для сприйняття.

Найпоширеніший вид графіків – діаграми, які за способом побудови поділяють на:

- *лінійні* (зображає величину показників у формі лінії, яка з'єднує розміщені у координатному полі точки);
- *стовпчикові* (зображає величину показників у вигляді стовпців однакової ширини);
- *рядкові* (зображає величину показників у вигляді горизонтальних рядків однакової ширини, але різної довжини);
- *секторні* (використовують для зображення структури явищ);
- *фігурні* (зображає величину показників за допомогою фігур (рисуноків, символів).

За змістом розрізняють:

- ☞ *діаграми порівняння* (показують співвідношення різних об'єктів за будь-яким показником);
- ☞ *структурні (секторні) діаграми* (дозволяють відобразити склад показників, питому вагу окремих частин у загальному розмірі показника);
- ☞ *діаграма динаміки* (призначена для зображення змін явищ за відповідний відрізок часу);
- ☞ *графіки зв'язку* (широко використовуються для вивчення зв'язку між показниками, відображають напрямок і форму цього зв'язку);
- ☞ *графіки контролю* (використовуються для вивчення даних про хід виконання плану).

Побудова графіків потребує дотримання таких вимог:

- ⇒ *виразність і контрастність рисунка;*
- ⇒ *масштаб, який забезпечував би наочність;*
- ⇒ *простота;*
- ⇒ *естетична характеристика – графік повинен бути гарним.*

Особливого значення слід надавати графікам під час проведення поточного аналізу.

В умовах ринкової економіки виникає необхідність аналізу поведінки споживача на ринку. Для цього використовують графічний прийом, зокрема – побудову кривих *індиферентності*, які ще називають *кривими байдужості*. Нанесені на графік, вони дають змогу проаналізувати різні комбінації товару для вибору однієї з них, що задовольняє споживача.

2.6. Технічне забезпечення опрацювання аналітичної інформації

Аналітичне опрацювання економічної інформації – трудомістке й потребує значного обсягу різних обчислень. У зв'язку з цим велике

значення має автоматизація аналітичних розрахунків. Технічне забезпечення опрацювання цих розрахунків сприяє підвищенню оперативності та якості аналізу, його дієвості, більш глибокому і всебічному дослідженню економічних явищ та господарських процесів, повнішому виявленню резервів підвищення ефективності виробництва. Окрім того, автоматизація аналітичних розрахунків сприяє підвищенню продуктивності праці економістів-аналітиків, вивільняє час для творчої діяльності, вирішення більш складних економічних завдань.

У сучасних умовах найбільш прогресивною є організація технології аналітичного процесу з використанням персональних комп'ютерів, які характеризуються високою продуктивністю, надійністю і простотою експлуатації, наявністю розвинутого програмного забезпечення, порівняно низькою вартістю. На їх базі створюються автоматизовані робочі місця (АРМ) бухгалтера, економіста, фінансиста, аналітика.

Організація АРМ аналітика передбачає такі етапи:

- ⇒ добір кадрів для розроблення і впровадження АРМ аналітика;
- ⇒ вивчення методики аналізу господарсько-фінансової діяльності;
- ⇒ дослідження діючої інформаційної системи аналізу та її вивчення;
- ⇒ постановка завдання комплексного економічного аналізу та його опис;
- ⇒ математичний опис завдань для ПЕОМ, тобто розроблення алгоритмів і моделей вирішення завдання;
- ⇒ створення банку даних для АРМ аналітика, розроблення нової інформаційної системи;
- ⇒ розроблення програм вирішення завдання аналізу алгоритмічною мовою ПЕОМ;
- ⇒ впровадження АРМ аналітика в практику управління виробництвом.

В умовах АРМ усі етапи організації аналізу становлять єдиний технологічний процес управління, що забезпечує підвищення оперативності та дієвості управління; сприяє виробленню оптимальних управлінських рішень.

2.7. Користувачі аналітичної інформації та суб'єкти економічного аналізу

Суб'єктами економічного аналізу є як власники підприємства, його менеджери, працівники, так і інші користувачі економічної інформації, які зацікавлені в діяльності підприємства: податкові органи, банки, акціонери, фондові біржі, кредитори, ділові партнери.

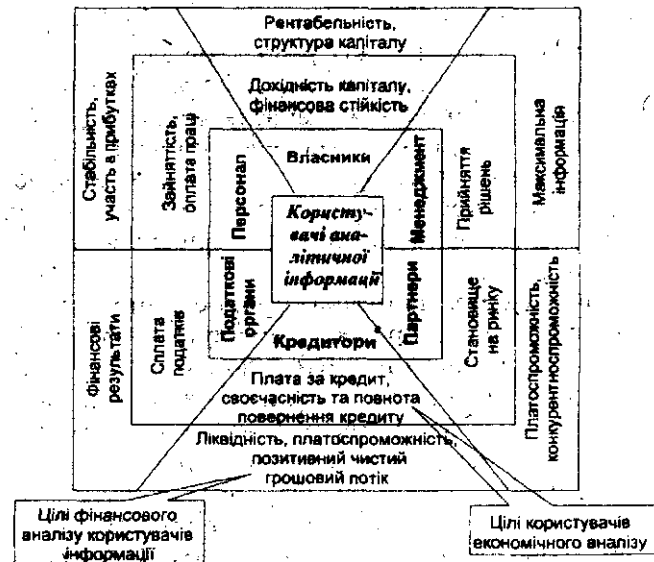


Рис. 2.5. Користувачі аналітичної інформації, їх інтереси та мета аналізу.

Кожен із суб'єктів економічного аналізу в ході аналітичних досліджень переслідує свою мету (рис. 2.5).

Так, наприклад, власників цікавить підвищення ефективності використання ресурсів, збільшення прибутку, оптимізація долі власного капіталу, забезпечення ринкової та фінансової стійкості підприємства.

Податкові органи за даними звітності намагаються отримати відомості про відхилення на кінцеві результати діяльності та вплив окремих чинників на це відхилення, про розподіл прибутку.

Головна мета банків – дослідження кредитоспроможності підприємства.

Акціонерів, що вклали свої кошти у власний капітал підприємства, цікавить рентабельність підприємницької діяльності, політика підприємства щодо виплати дивідендів, стабільність фінансового стану та прогнози стабільності на майбутнє.

Оцінку платоспроможності підприємства, перспектив його розвитку, рівня рентабельності проводять і фондові біржі, які

займаються купівлею та продажем акцій і облігацій підприємства з метою одержання прибутку у вигляді курсової різниці.

Основна мета кредиторів – ліквідність активів, надійність і стабільність одержання виручки від реалізації продукції (робіт, послуг).

Для менеджерів підприємства аналіз являється засобом контролю і основним інструментом управління всіма напрямками діяльності. Тому вони намагаються своєчасно виявити “вузькі місця”, вплив негативних чинників з метою запобігання економічних ризиків.

Користувачами економічної інформації є також і страхові компанії, консалтингові та аудиторські фірми, асоціації, телебачення, преса.

Слід відзначити, що всі суб'єкти економічного аналізу, окрім керівництва підприємства, користуються лише публічною інформацією.

Резюме

1. *Об'єкти економічного аналізу – це всі сторони діяльності підприємства, усі процеси, пов'язані з цією діяльністю. Суб'єкти економічного аналізу: власники, податкові органи, банки, акціонери, партнери, кредитори, фондові біржі, страхові компанії, аудиторські фірми.*
2. *Характеристикою конкретного об'єкта чи процесу, його економічної суті в числовому виразі є економічний показник.*
3. *Показники виконують функції оцінки результату роботи, фактора формування, ознаки зміни, кінцевої мети, проміжного наслідку.*
4. *Економічні показники класифікуються за економічним змістом явищ і процесів, характером їх відображення, способом виміру, ступенем охоплення, місцем у причинно-наслідкових зв'язках, способом формування.*
5. *Інформаційне забезпечення аналітичних досліджень – це сукупність інформаційних ресурсів і методів їх організації, необхідних і придатних для здійснення аналітичних і управлінських процедур, які забезпечують господарсько-фінансову діяльність підприємства.*
6. *Інформація – це впорядковані повідомлення про господарські процеси і явища, що відбуваються, сукупність певних даних і знань про них.*
7. *Вимоги до інформації: повнота, достовірність, суттєвість, порівнянність, неперервність, адаптивність, оперативність, перспективність.*
8. *Етапи аналітичного процесу:*
 - розроблення програми аналізу;
 - визначення кола інформаційних матеріалів та підготовка їх до аналізу;
 - аналітичне опрацювання показників;

- вирішення в процесі аналітичних досліджень основних завдань аналізу;
 - оцінка результатів діяльності;
 - узагальнення результатів аналізу та їх оформлення;
 - передача аналітичної інформації, висновків та пропозицій керівництву підприємства для прийняття управлінських рішень.
9. Аналітична таблиця – це система думок, міркувань, які виражено мовою цифр. Види аналітичних таблиць: прості, групові, комбіновані.
10. Графічний спосіб відображення аналітичних даних – це наочне представлення показників, чисел за допомогою геометричних знаків, малюнків та інших графічних засобів.

Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Перелічіть об'єкти економічного аналізу.
2. Які функції можуть виконувати показники?
3. За якими ознаками класифікуються показники?
4. Що відображають кількісні та якісні показники?
5. Поміркуйте: показники “фондовіддача”, “продуктивність праці” – якісні чи кількісні?
6. В яких вимірниках виражаються абсолютні показники?
7. Дайте визначення системи показників.
8. Які підсистеми показників Ви знаєте?
9. Розкрийте поняття “інформаційне забезпечення”.
10. Назвіть основні джерела інформації.
11. Пригадайте приблизну схему розподілу обов'язків щодо економічного аналізу на підприємстві.
12. Назвіть в послідовності етапи аналітичного процесу та охарактеризуйте їх.
13. Дайте визначення аналітичної таблиці та пригадайте класифікацію таблиць.
14. Які види діаграм Ви запам'ятали? Охарактеризуйте їх.
15. Перелічіть основних суб'єктів економічного аналізу та їх цілі.



План семінарського заняття (2 год.)

1. Об'єкти та суб'єкти економічного аналізу.
2. Організація аналітичних досліджень на підприємствах.



Теми рефератів, доповідей і контрольних робіт

1. Система показників, які використовуються в аналізі.
2. Характеристика інформаційної бази аналітичних досліджень.

продукції

д) Узгодженість взаємозалежних величин та показників у різних формах звітності, перевірка правильності арифметичних сум, підсумків – це суттєва перевірка інформації.

е) На підприємствах організацією аналітичної роботи займається фінансовий відділ.

є) Визначення кола інформаційних матеріалів та підготовка їх до аналізу – це перший етап аналітичних досліджень.

ж) У комбінованій аналітичній таблиці подається лише перелік інформації про явище, яке вивчається.

з) Графічний спосіб відображення аналітичних даних полягає в наочному представленні показників, чисел за допомогою геометричних знаків, малюнків та інших графічних засобів.

і) У процесі аналізу діяльності підприємств банки переслідують таку основну мету – дослідити ефективність використання ресурсів, збільшення прибутку.

Методи та прийоми економічного аналізу

- 3.1. Метод економічного аналізу, його ознаки.
- 3.2. Класифікація методів економічного аналізу.
- 3.3. Традиційні (логічні) методи аналітичних досліджень.
- 3.4. Економіко-математичні методи аналізу.
- 3.5. Методи експертної оцінки.

СУТТЄВО!

Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ розкрити зміст поняття методу економічного аналізу;
- ☞ визначити основні ознаки методу аналізу;
- ☞ класифікувати методи аналітичних досліджень;
- ☞ охарактеризувати традиційні логічні методи аналізу та застосовувати їх в процесі аналітичних досліджень показників діяльності підприємства;
- ☞ описати економіко-математичні методи аналізу та методи експертної оцінки.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| • метод | • відсоткові різниці |
| • метод економічного аналізу | • середні величини |
| • логічні прийоми | • відносні величини |
| • порівняння | • групування |
| • елімінування | • індекси |
| • горизонтальний порівняльний аналіз | • кореляційний аналіз |
| • вертикальний порівняльний аналіз | • регресійний аналіз |
| • трендовий аналіз | • дисперсійний аналіз |
| • деталізація | • колективна експертна оцінка |
| • ланцюгові підстановки | • "мозкова атака" |
| • спосіб різниць | • аналогія |
| | • інверсія |

3.1. Метод економічного аналізу, його ознаки

Термін **метод** (від грец. *methodos*, шлях дослідження) являє собою спосіб досягнення мети і складається із сукупності прийомів пізнання дійсності.

Метод економічного аналізу визначається змістом та особливостями його предмета, вимогами і завданнями. Якщо предмет відповідає на запитання “що вивчається?”, то метод – “як вивчається?”, “яким способом?”, “за допомогою якого інструменту?”

В основі методології економічного аналізу лежить діалектичний підхід до вивчення та оцінювання результатів і динаміки розвитку виробничих відносин, узагальнення впливу факторів, тенденцій на досягнуті результати шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації.

Використання в аналізі діалектичного методу означає, що вивчення всіх показників діяльності підприємства повинне проводитися з урахуванням їх взаємозв'язку та взаємозалежності.

Характерні ознаки методу економічного аналізу

- системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів
- розроблення та використання в аналізі системи показників
- оцінка показників у взаємозв'язку та взаємозалежності
- вимірювання впливу факторів на зміну загального результату їх взаємної дії та обґрунтування висновків за результатами аналізу
- узагальнення матеріалів аналізу

*** Метод економічного аналізу – це системне, комплексне та безперервне вивчення, оцінка та узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації з метою обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень для підвищення ефективності виробництва.**

Як видно з визначення методу, системний підхід є головним напрямом дослідження, стрижнем методології комплексного економічного аналізу.

Системний підхід до аналізу економічних явищ та процесів виражається в комплексному вивченні взаємопов'язаних багатосторонніх економічних, організаційних, технічних, технологічних та інших факторів, у застосуванні системи показників для аналізу.

Оскільки підприємство – це складна система, то об'єктивні висновки щодо характеру досліджуваних економічних явищ, показників, процесів можливі лише за умови врахування всіх взаємопов'язаних чинників. Тому для розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності управління підприємством, швидшої адаптації до ринкових умов виникає потреба висувати альтернативні рішення, а потім проводити їх аналіз з метою вибору найбільш оптимальних.

Системний аналіз ґрунтується на таких принципах:

- чітке формулювання кінцевої мети аналізу;
- розгляд проблеми, що досліджується, як єдиної системи, що є часткою системи вищого порядку;
- виявлення цю найбільшої кількості взаємозв'язків і наслідків вирішення проблеми;

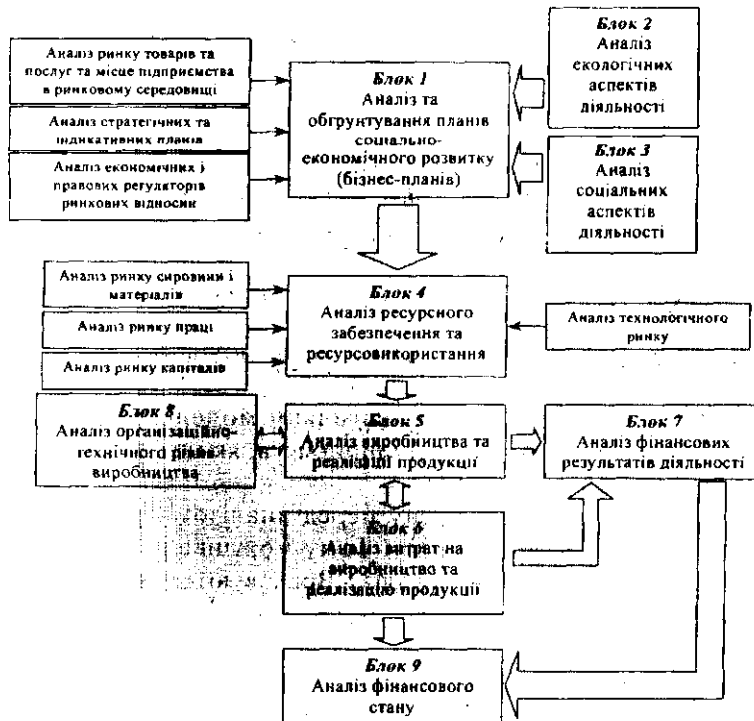


Рис. 3.1. Загальна модель системного економічного аналізу діяльності підприємств.

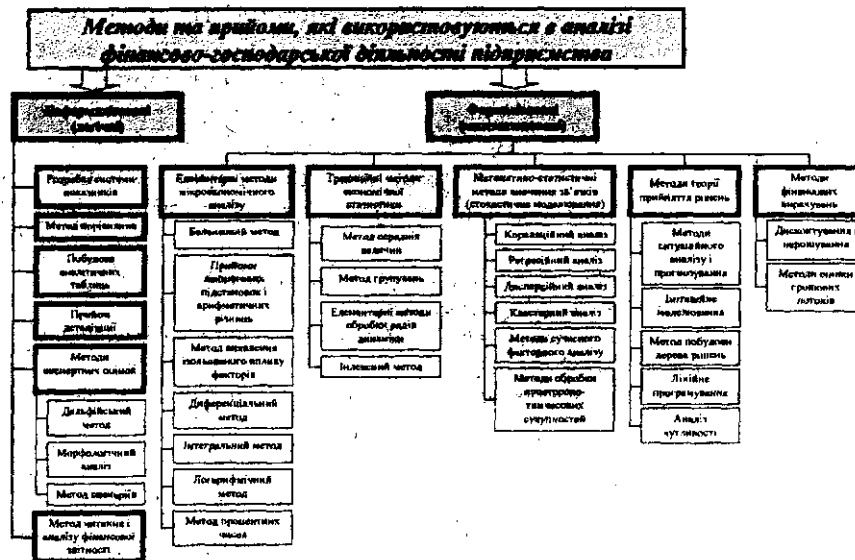


Рис. 3.2. Класифікація методів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за В. В. Ковальовим.

- виявлення і глибокий аналіз альтернативних шляхів вирішення проблеми чи досягнення мети;
- мета окремих підрозділів (складових) не повинна суперечити загальній меті чи всій програмі.

Ці принципи передбачають відповідну послідовність проведення аналізу, про що йшлося у попередній темі.

Економісти пропонують таку загальну модель системного економічного аналізу діяльності підприємств, як це представлено на рис. 3.1.

Слід зазначити, що поставлену перед аналізом проблему не завжди вдасться вирішити відразу. Тому можливе неодноразове проходження стадій системного аналізу. Враховують помилки попередніх проходжень, готують наступне, аж до одержання бажаного результату дослідження.

Результатом дослідження є розроблення рекомендацій з упровадження організаційно-технічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, фінансове оздоровлення підприємства, запобігання його банкрутству.

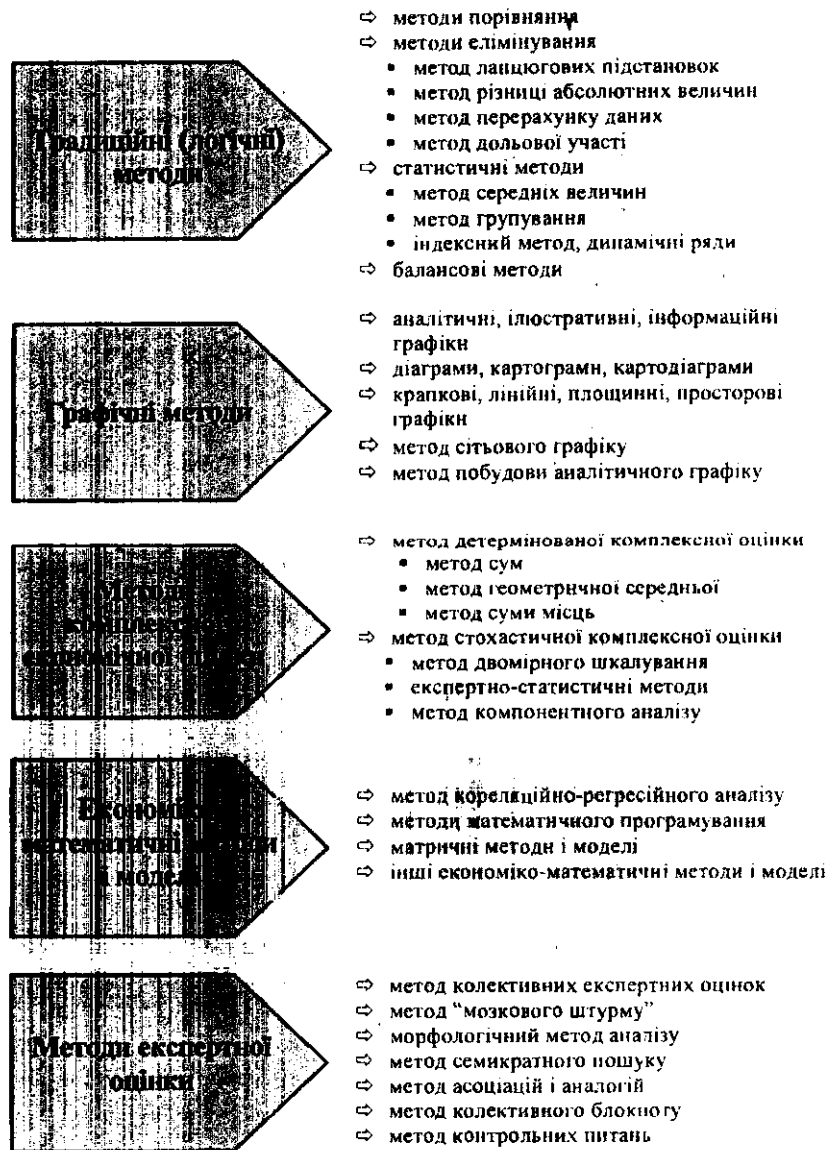


Рис. 3.3. Класифікація методів економічного аналізу за Є.В. Мншхом.

3.2. Класифікація методів економічного аналізу

Як уже зазначалось, успіху в будь-якому бізнесі можна досягти лише за умови безперервного глибокого аналізу діяльності.

Для цього кожен аналітик, фінансист, бухгалтер, бізнесмен повинен знати методи та прийоми аналітичних досліджень і вміти ними користуватись.

Економічний аналіз здійснюється за допомогою низки прийомів. Деякі з них розроблено на основі теорії аналізу, інші – запозичено з математики, статистики, бухгалтерського обліку, управління, психології.

Існують різні класифікації методів економічного аналізу: дві з них наведені на рис. 3.2. та 3.3.

3.3. Традиційні (логічні) методи аналітичних досліджень

Метод порівняння

В економічному аналізі цей спосіб вважають одним з найважливіших, оскільки з нього, власне, і розпочинається аналіз.

*** Порівняння** – це науковий метод пізнання, у процесі якого невідоме (досліджуване) явище, предмети зіставляють із уже відомими, досліджуваними раніше для виявлення загальних ознак або відмінностей між ними.

За допомогою цього методу вирішують такі завдання:

- ⇒ виявлення причинно-наслідкових зв'язків між явищами;
- ⇒ проведення доказів або заперечень;
- ⇒ класифікація і систематизація даних.

Залежно від того, що беруть за базу для порівняння, розрізняють кілька його видів (рис. 3.4.).

Порівнюючи звітні дані з плановими, виявляють ступінь виконання або невиконання завдань, зобов'язань. Порівняння звітних показників з даними попередніх періодів дозволяє охарактеризувати результати діяльності підприємства в динаміці, а порівняння планових показників звітного періоду з фактичними показниками минулих періодів дає змогу визначити ступінь напруженості планових завдань.

Порівнянням аналогічних показників діяльності аналізованого

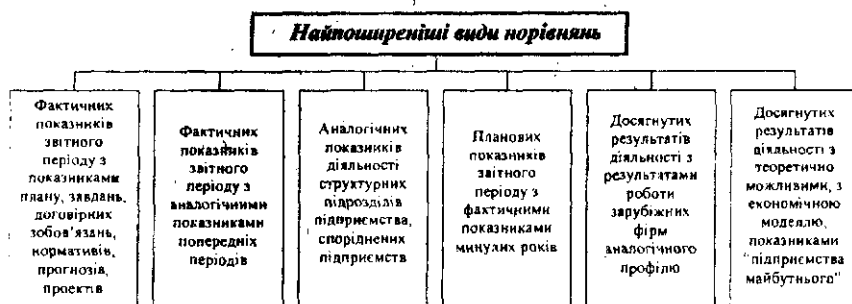


Рис. 3.4. Види порівнянь.

підприємства зі спорідненими підприємствами виявляють причини відмінностей в ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів і мобілізації резервів на кожному з об'єктів, які взято для порівняння. Окрім того, таке порівняння дає змогу визначити конкурентноспроможність підприємства, що дуже важливо в ринкових умовах.

Для оцінки стану і використання виробничого потенціалу підприємства та визначення рівня ефективності управління велике значення має порівняння досягнутих і запланованих показників діяльності досліджуваного підприємства з теоретично можливими показниками, економічною моделлю.

Для оцінки перспектив розвитку підприємства, визначення найбільш ефективних шляхів використання капітальних вкладень, напрямів розвитку технічної бази виробництва важливу роль відіграє порівняння з показниками "підприємства майбутнього". У цих показниках знаходить відображення результат прогресивної технології і техніки, що забезпечують значне зростання продуктивності праці щодо досягнутого в галузі рівня.

В економічному аналізі розрізняють такі види порівняльного аналізу:

- горизонтальний;
- вертикальний;
- трендовий.

Горизонтальний порівняльний аналіз використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваних показників від базового та оцінки відхилень.

Вертикальний порівняльний аналіз застосовують для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому (питома вага позичкового капіталу в загальній його сумі), співвідношення складових цілого між собою (власного і позичкового капіталів), а також впливу факторів на рівень результатних показників шляхом порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного фактора.

Трендовий аналіз застосовується при дослідженні рядів динаміки, тобто при вивченні відносних темпів зростання і приросту показників за ряд років до рівня базисного року.

Використання методу порівняння можливе за умови виконання таких вимог:

⇒ формування порівнюваних показників за єдиною методикою (ідентичні способи організації збору інформації, методи обрахунку показників, узагальнення даних і т. д.);

⇒ явища, які порівнюються, повинні бути якісно порівнювані між собою, тобто мати щось спільне, що було б основою для порівняння;

⇒ порівнювані явища повинні бути виміряні в однакових одиницях виміру;

⇒ дані по порівнюваних об'єктах повинні братися на одну і ту ж дату або за один і той же часовий інтервал;

⇒ формування показників, які порівнюються, в однакових умовах (порівнювані об'єкти повинні належати сукупностям явищ, які знаходяться на однаковому рівні розвитку).

Метод деталізації

Суть методу деталізації полягає в розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові. Необхідність використання методу деталізації викликана тим, що:

⇒ *по-перше*, вивчення лише загальних показників не розкриває характеру і розміру впливу всіх факторів на динаміку цих показників;

⇒ *по-друге*, у загальному показнику підсумовують нерідко протилежні тенденції, які взаємно погашаються і тим самим прикривають основні зміни, що відбуваються.

Саме тому виникає необхідність розкладу, розчленування загальних показників на їх складові, що в поєднанні з іншими прийомами дає змогу глибоко і всебічно оцінити досліджувані показники та явища, виявити причини, що зумовили досягнуті результати. Виділяють деталізацію за:

- часом здійснення операцій;
- місцем здійснення операцій;
- складовими частинами;
- центрами відповідальності.

Деталізація за часом здійснення операцій дає можливість виявити динаміку господарських явищ, їх ритмічність, а також періоди, на які припадають кращі та гірші результати діяльності підприємства. А це, у свою чергу, сприяє з'ясуванню причин негативних явищ та розробленню заходів щодо усунення недоліків.

За допомогою *деталізації показників за місцем* здійснення господарських операцій можна виявити передові і відсталі ланки виробництва, вивчити причини відставання.

Деталізація показників за складовими частинами, тобто за факторами, дозволяє вивчити вплив окремих елементів на загальний результат, структурні зрушення в складі цих елементів.

Деталізація показників за центрами відповідальності дає змогу оцінити роботу окремих виконавців (служб, відділів), визначити їх права на заохочення.

Метод елімінування

Для визначення впливу факторів в економічному аналізі широко використовується елімінування. *Елімінувати* означає усунути, відхилити, виключити дію всіх факторів на відхилення за результатним показником, окрім одного. Це логічний прийом, за допомогою якого визначають дію зміни даних за одним факторним показником, вважаючи даних за головним показником. Це здійснюється різними способами, найпоширенішим з них є *прийом ланцюгових підстановок*.

Сутність цього прийому полягає в послідовній заміні планової величини кожного з взаємодіючих факторів фактичною і в порівнянні результатів, які послідовно одержують при кожній такій заміні. При цьому елімінується (виключається) вплив окремих факторів на узагальнюючий показник.

Прийом ланцюгових підстановок використовується лише тоді, коли досліджують таку залежність між явищами, яка має суто функціональний характер. Спочатку роблять заміну кожного базового кількісного показника на фактичний, а потім кожного базового якісного показника на фактичний (табл. 3.1., 3.2.).

Наприклад:

Таблиця 3.1.

Дані для обчислення впливу факторів на відхилення за загальним показником, використовуючи метод ланцюгових підстановок.

Показники	Умовне позначення	План	Фактично	Відхилення (+,-)	Виконання плану, %
Обсяг промислової продукції, тис. грн.	ПП	3 200	3 320	+120	103,75
Середньорічна чисельність робітників, чол.	ЧР	549	540	-9	98,36
Відроблено всіма робітниками за рік: днів, годин	ΣA	132 858 1 062 864	129 600 997 920	- 3 258 - 64 944	97,55 93,89
Середньорічний виробіток на одного робітника, грн.	РВ	5 828,8	6 148,1	+319,3	105,48
Кількість днів відпрацьованих одним робітником за рік	Д	242	240	-2	99,17
Середньоденний виробіток продукції на 1 робітника, грн.	ДВ	24,1	25,6	+ 1,5	106,22
Середня тривалість робочого дня, год	Т	8,0	7,7	- 0,3	96,25
Середньогодинний виробіток на одного робітника, грн	ГВ	3,0107	3,3269	+ 0,3162	110,5

Пофакторна перевірка: $-52,5 - 26,0 - 117,1 + 315,6 = +120,0$ (3 320 - 3 200).

Як видно з таблиці, зі зменшенням чисельності робітників на 9 (540 - 549) обсяг промислової продукції зменшився на 52,5 тис. грн. Із зменшенням кількості днів, відпрацьованих одним робітником, на 2 (240 - 242) обсяг промислової продукції зменшився на 26,0 тис. грн. Із зменшенням тривалості робочого дня на 0,3 години (7,7 - 8,0) обсяг продукції зменшився на 117,1 тис. грн. Лише збільшення середньо-годинного виробітку одного робітника на 0,3162 тис. грн. (3,3269 - 3,0107) сприяло збільшенню обсягу продукції на 315,6 тис. гривень.

Приєм ланцюгових підстановок можна використовувати більш спрощено - шляхом *перерахунку планових показників*.

Перерахунок зумовлений потребою визначення впливу факторів у разі порівняння фактичних показників діяльності підприємства з плановими, а також для обґрунтування економії або перевитрат відповідних ресурсів.

Суть цього методу в тому, що плановий показник коригують на процент виконання плану з випуску продукції й одержану величину (скоригований плановий показник) порівнюють з фактичним показником.

Наприклад, порівняння фактичної чисельності робітників з плановою дасть об'єктивний результат тільки в тому разі, якщо планова чисельність перед порівнянням буде перерахована на фактичний обсяг продукції.

Одним із прийомів елімінування є *спосіб різниць*. Цей прийом ґрунтується на визначенні різниць між фактичними і плановими (базовими) частковими показниками і множенні їх по кожному показнику на абсолютні значення іншого взаємопов'язаного з ними часткового показника.

Запам'ятаймо правила, за якими обчислюють вплив факторів на відхилення за загальним показником.

Для визначення ступеня впливу зміни кількісного показника на відхилення за загальним показником потрібно різницю за кількісним показником помножити на планове значення якісного показника.

! *Для того, щоб визначити вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним, потрібно різницю за якісним показником помножити на фактичне значення кількісного показника.*

Застосування прийому різниць розглянемо на попередньому прикладі, наведеному в табл. 3.3.

Таблиця 3.3.

Розрахунок впливу факторів методом різниць.

Показники	План	Фактично	Відхилення (+, -)
Середньоспискова чисельність робітників, чол.	549	540	-9
Середньорічний виробіток одного робітника, грн.	5 828,8	6 148,1	+319,3
Обсяг промислової продукції, тис. грн.	3 200,0	3 320,0	+120,0

У цьому прикладі загальним показником є обсяг промислової продукції. Відхилення за обсягом залежить від зміни середньоспискової чисельності робітників (кількісний показник) і середньорічного виробітку одного робітника (якісний показник).

Обчислимо вплив цих двох факторів:

а) вплив зміни кількісного показника:

$$-9 \times 5\,828,8 = -52,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Із зменшенням чисельності робітників на 9 чоловік обсяг промислової продукції зменшився на 52,5 тис. грн.;

б) вплив зміни якісного показника:

$$+319,3 \times 540 = +172,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Із підвищенням середньорічного виробітку одного робітника на 319,3 грн. обсяг промислової продукції збільшився на 172,5 тис. гривень.

Пофакторна перевірка: $-52,5 + 172,5 = +120,0$ (тис. грн), що відповідає відхиленню за загальним показником: $(3\,320 - 3\,200) = +120$ (тис. гривень).

Приєм відсоткових різниць також ґрунтується на методі елімінування. Перевагою цього прийому є те, що при його застосуванні достатньо мати інформацію про відсотки виконання плану і не обов'язково обчислювати рівень факторних показників.

Розглянемо методику обчислення впливу факторів за допомогою прийому відсоткових різниць на тому ж прикладі.

Для розрахунку впливу зміни чисельності робітників на відхилення за обсягом промислової продукції потрібно плановий обсяг промислової продукції помножити на відсоток перевиконання (недовиконання) плану щодо чисельності робітників.

$$\frac{3200 \times (98,36 - 100)}{100} = -52,5$$

Для того, щоб визначити вплив зміни кількості днів, відпрацьованих одним робітником за рік, на відхилення за обсягом промислової продукції, потрібно помножити плановий обсяг продукції на різницю між відсотком виконання плану за загальною кількістю відпрацьованих днів усіма робітниками і відсотком виконання плану зі середньоспискової чисельності робітників:

$$\frac{3200 \times (97,55 - 98,36)}{100} = -26,0$$

Приріст (зниження) обсягу промислової продукції внаслідок

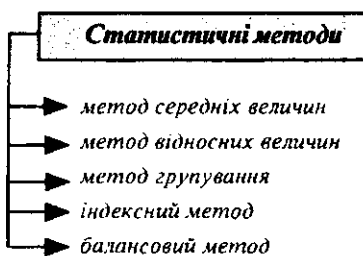
зміни середньої тривалості робочого дня, тобто внутрішньозмінних простоїв, обчислюється шляхом множення планового обсягу продукції на різницю між відсотками виконання плану зі загальної кількості годин, відпрацьованих усіма робітниками, і загальної кількості відпрацьованих ними днів:

$$\frac{3200 \times (93.89 - 97.55)}{100} = -117.1$$

Вплив зміни середньогодинного виробітку на відхилення за обсягом промислової продукції обчислюється шляхом множення різниці між відсотком виконання плану з продукції і відсотком виконання плану зі загальної кількості відпрацьованих усіма робітниками годин:

$$\frac{3200 \times (103.75 - 93.89)}{100} = 315.6$$

Статистичні методи аналізу



Метод *середніх величин* використовують для того, щоб одержати узагальнену кількісну характеристику сукупності однорідних явищ, процесів, показників за відповідною ознакою. У середній величині знаходять відображення загальні, характерні, типові ознаки досліджуваних явищ за відповідною ознакою. Тобто вона ніби

одним числом характеризує всю сукупність об'єктів. Наприклад, показник середнього виробітку робітників використовується для узагальненої характеристики рівня продуктивності праці досліджуваної сукупності робітників.

Без обчислення середніх величин неможливо досліджувати процеси з метою виявлення їх закономірностей, вивчати явища за різними сукупностями, вивчати явища, що змінюються, у динаміці, нівелювати нетипові, випадкові варіанти значень показників.

Існує декілька видів середніх величин. Найбільше розповсюджені в аналізі величини: середня арифметична, середня геометрична, середня хронологічна, середня квадратична.

Використовуючи *середні величини*, потрібно врахувати, що будь-яка середня нівелює, взаємно погашає позитивні і негативні відхилення: за загальними середніми показниками сховані як

передовий позитивний досвід, так і негативне, відстале або навіть шкідливе. Саме тому при аналізі не можна обмежуватися лише середніми величинами, і там, де це необхідно, треба розкрити їх суть за складовими.

За допомогою **відносних величин** (узагальнюючих показників, які відображають кількісне співвідношення між двома ознаками, явищами і які вимірюються в коефіцієнтах, математичних відсотках, проміле, складних натуральних одиницях) можна глибше зрозуміти суть і характер відхилень від базових показників.

Базисні **відносні величини динаміки** або **ланцюгові відносні величини динаміки** особливо необхідні для оцінки змін динаміки показників господарсько-фінансової діяльності підприємства за ряд звітних періодів.

Для забезпечення повноти і правильності висновків за результатами аналізу відносні величини обчислюють і застосовують у комплексі.

Розрізняють кілька видів відносних величин (табл. 3.4.).

Таблиця 3.4.

Види відносних величин.

Вид відносної величини	Порядок обчислення відносної величини	Одиниці виміру
Відносна величина планового завдання	$\frac{\text{Плановий показник поточного року}}{\text{Плановий показник минулого року або Середній рівень планового показника за 3-5 років}} \times 100\%$	Відсотки
Відносна величина виконання плану	$\frac{\text{Фактичний показник даного періоду}}{\text{Плановий показник даного періоду}} \times 100\%$	відсотки
Відносна величина структури	$\frac{\text{Частина}}{\text{Ціле}} \times 100\%$	відсотки, коефіцієнт
Відносна величина координації	$\frac{\text{Одна частина}}{\text{Друга частина}} \times 100\%$	коефіцієнт
Відносна величина інтенсивності	$\frac{\text{Перший показник}}{\text{Другий показник, взаємпов'язаний із першим}}$	відсотки, складні натуральні числа
Відносна величина ефективності	$\frac{\text{Ефект (результат)}}{\text{Ресурси (витрати)}}$	коефіцієнт, відсотки

В економічному аналізі досить широко застосовують **групування**. Суть цього методу – поділ загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісні однорідні групи за відповідними

ознаками з метою вивчення її структури або взаємозв'язку між компонентами. Такий поділ дає можливість зрозуміти зміст середніх величин, показати роль окремих одиниць у цих середніх, виявити взаємозв'язок і взаємозалежність між досліджуваними показниками, вплив найсуттєвіших факторів, певні закономірності, властиві показникам.

Аналітичні групування поділяються:

- ⇒ на типологічні;
- ⇒ структурні;
- ⇒ факторні.

Типологічні групування призначені для розподілу всієї сукупності первинних даних суцільного або вибіркового спостереження на однорідні групи або класи. Прикладом такого групування на промислових підприємствах є розподіл усього промислово-виробничого персоналу на категорії. Це дає можливість вивчити співвідношення окремих груп персоналу: між основними і допоміжними робітниками; інженерно-технічними працівниками і робітниками тощо.

Для досягнення бажаного результату при складанні типологічних групувань необхідно забезпечити економічно обґрунтоване виділення груп, за якими класифікують досліджувані економічні явища.

Структурні групування використовують для подальшого вивчення внутрішньої будови досліджуваної сукупності, її складу та структури, наприклад – розподілу всіх основних робітників підприємства на групи залежно від освіти, стажу роботи, віку та інших ознак.

Структурні групування характеризують структуру сукупності за будь-якою однією ознакою.

За допомогою **факторних групувань** можна встановити причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними ознаками явищ та фактори, які впливають на їх зміну. Прикладом такого групування є вивчення залежності виконання норм виробітку від стажу робітників.

При цьому один з показників розглядається як результатний, а інші – як факторні. За аналітичним групуванням можна розрахувати силу зв'язку між факторами.

Індексний метод базується на відносних показниках. Розрізняють *індивідуальні, зведені та агрегатні* індекси.

Індивідуальні індекси характеризують співвідношення величини фактичних та планових індивідуальних показників.

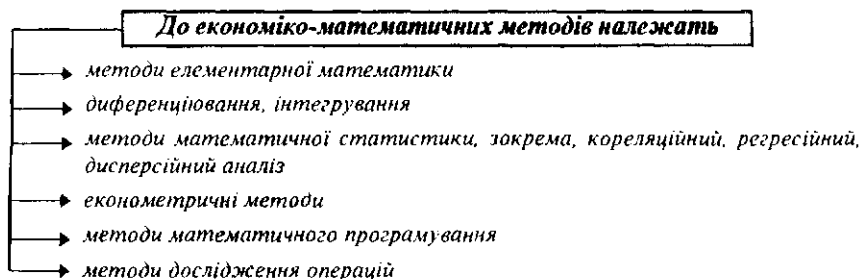
Зведені індекси показують співвідношення зведеного фактичного показника до планової чи базової величини.

Агрегатні індекси характеризують співвідношення суми величини фактичних показників до суми величини базових показників (у чисельнику та знаменнику використовуються суми добутоків індексованих величин). Ці індекси дозволяють вираховувати вплив факторів на сукупність.

Балансовий прийом аналізу полягає в установленні рівноваги між кількома однорідними і взаємопов'язаними показниками для виявлення значення одного з них за відомими значеннями інших. Прикладом можуть бути баланси трудових ресурсів, платіжний баланс.

3.4. Економіко-математичні методи аналізу

Із посиленням впливу ринкових факторів на діяльність підприємств виникає потреба використання в аналітичних дослідженнях *економіко-математичних* методів та прийомів.



З економіко-математичних методів в аналізі найбільш поширеним є кореляційно-регресійний аналіз.

Кореляційний аналіз дозволяє виявити зв'язок між окремими явищами або показниками та виміряти його міцність. Цей зв'язок може бути повним, тобто функціональним, при якому коефіцієнт кореляції дорівнює одиниці. В інших випадках зв'язок може бути відсутнім, тобто дорівнювати нулеві.

На практиці застосовують *парну кореляцію*, яка дає можливість перевірити наявність зв'язку між двома показниками, один з яких є факторним, а інший – результатним, і *множинну кореляцію*, за допомогою якої перевіряють зв'язок, який виникає від взаємодії кількох факторів з результатним показником.

Використання методів кореляційного аналізу дозволяє визначити зміни результатного показника під дією одного або кількох факторів, а також визначити відносний ступінь залежності цього показника від кожного фактора. Тобто визначається роль кожного фактора у формуванні рівня показників, закономірності розвитку економічних явищ. Це дає можливість повніше визначити невикористані резерви, точніше обґрунтувати плани й управлінські рішення.

Регресійний аналіз – це метод встановлення аналітичного відображення стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії показує, як змінюється результатний (залежний) показник при зміні будь-якого з незалежних показників (факторів).

Регресійний аналіз застосовується в основному для прогнозування планування, а також розробки нормативної бази.

Кореляційний та регресійний аналіз в аналітичних дослідженнях часто об'єднуються в один – *кореляційно-регресійний аналіз*. Цей метод використовується для визначення тісного зв'язку між показниками, які не зв'язані між собою функціонально.

Він передбачає такі етапи:

- ⇒ постановка задачі та вибір результатної та факторної ознак;
- ⇒ збір інформації та її первинна обробка;
- ⇒ визначення виду моделі;
- ⇒ перевірка однорідності сукупності;
- ⇒ перевірка розподілу ознак;
- ⇒ відбір факторів в модель;
- ⇒ усунення взаємозалежності факторів і уточнення набору показників;
- ⇒ побудова рівняння регресії за допомогою системи нормальних рівнянь;
- ⇒ перевірка значущості одержаного рівняння;
- ⇒ оцінка результатів аналізу і підготовка рекомендацій щодо їх практичного використання.

Дисперсійний аналіз – це статистичний метод аналізу результатів спостережень, які залежать від різних одночасно діючих факторів, вибору найважливіших з них та оцінки їх впливу. Завдання дисперсійного аналізу – дати оцінку співвідношенню між факторами для того, щоб визначити суттєвість або несуттєвість різних умов спостереження.

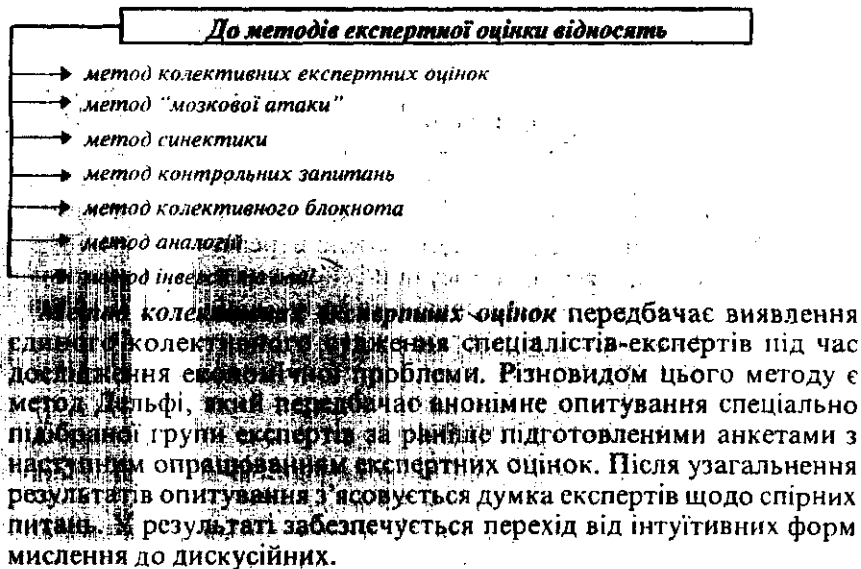
Цей метод можна застосовувати при аналізі економічної ефективності впровадження нововведень, особливо там, де результати цього впровадження не піддаються строгому кількісному виміру (впровадження нової системи організації або підготовки вироб-

ництва, організації праці, перебудови управління, бухгалтерського обліку, впровадження нових форм господарювання, підвищення кваліфікації робітників тощо).

Методи математичного програмування призначені для оптимізації господарської діяльності. З їх допомогою оцінюють ступінь досягнення потенціалу, визначають “вузькі місця”, ступінь конкурентності та дефіцитності.

3.5. Методи експертної оцінки

Оскільки в практиці господарювання досить часто доводиться приймати рішення інтуїтивно, в цих випадках користуються аналітичними методами експертних оцінок. Ці методи ґрунтуються на використанні професійного досвіду та інтуїції спеціалістів.



Прийом “мозкової атаки” — метод інтенсивного генерування ідей шляхом творчої співпраці групи спеціалістів. Становлячи ніби єдиний мозок, група “штурмує” труднощі завдання, перепони, що виникають на шляху до його вирішення. Завдання керівника групи – сприяти активізації творчого мислення всіх учасників групи, висуненню найбільшого числа варіантів.

Після цього ідеї детально обговорюють, їм дають економічну оцінку. З великої кількості ідей відбирають найкращі. Різновидністю цього методу є "мозковий штурм", суть якого в тому, що одна група експертів висуває ідеї, а інша їх аналізує.

Приєм синектики заснований на обговоренні різнобічних елементів. У разі використання синектики шляхи вирішення проблеми шукає група спеціалістів різних професій. В основу синектики покладено пошук потрібного рішення через подолання психологічної інерції, яка полягає в намаганні вирішити проблему традиційним шляхом.

Приєм контрольних запитань дозволяє підійти до вирішення проблеми за допомогою навідних питань.

Приєм колективного блокнота дозволяє поєднувати незалежне висування ідей кожним членом групи з колективною їх оцінкою і процесом вироблення рішень. Суть цього прийому в тому, що кожен із членів групи одержує блокнот, у який протягом визначеного часу записує ідеї, що виникають під час дослідження проблеми, оцінює, які з них можуть забезпечити найкраще вирішення завдання. Для систематизації матеріалів блокноти здають керівникові групи, який організовує творче обговорення матеріалу всіма членами групи.

Приєм аналогій передбачає використання аналогічного відомого рішення. Для того, щоб оволодіти цим прийомом, потрібно виробити в собі такі якості, як спостережливість, далекоглядність у пошуку вирішення завдання, здатність до перенесення досвіду.

Приєм інверсії полягає в застосуванні системи рішень "навпаки". Цей прийом привчає до гнучкості мислення, відмови від традиційних рішень, дозволяє переборювати психологічну інверсію.

Резюме

1. **Метод** (від грец. *methodos*, шлях дослідження) – це спосіб досягнення мети, сукупність прийомів пізнання дійсності.
2. **Метод економічного аналізу** – системне, комплексне та безперервне вивчення, оцінка та узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації з метою обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень для підвищення ефективності виробництва.
3. **Системний підхід до аналізу** виражається в комплексному, взаємопов'язаному вивченні багатосторонніх зв'язків і взаємної зумовленості дії факторів організації, техніки і технології виробництва.

4. **Принципи системного підходу:**
 - чітке формулювання мети аналізу;
 - розгляд досліджуваної проблеми як єдиної системи;
 - виявлення щонайбільшої кількості взаємозв'язків;
 - виявлення і глибокий аналіз альтернативних шляхів вирішення проблеми.
5. **Традиційні (логічні) методи:** порівняння, елімінування, статистичні та балансові методи.
6. **Економіко-математичні методи:**
 - метод кореляційно-регресійного аналізу;
 - методи математичного програмування;
 - методи елементарної математики;
 - диференціювання, інтегрування;
 - економетричні методи;
 - методи дослідження операцій.
7. **Методи експертної оцінки:**
 - метод колективних експертних оцінок;
 - метод "мозкової атаки";
 - метод синектики;
 - метод контрольних запитань;
 - метод колективного блокнота;
 - прийом аналогії;
 - прийом інверсії.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Дайте визначення методу економічного аналізу.
2. У чому виражається системний підхід до аналізу економічних явищ та процесів?
3. Назвіть принципи системного аналізу.
4. Охарактеризуйте загальну модель системного економічного аналізу.
5. Які прийоми відносять до традиційних (логічних) методів економічного аналізу?
6. Дайте визначення методу порівняння, перелічіть найпоширеніші види порівнянь.
7. За умови виконання яких вимог можливе використання методу порівняння?
8. У чому суть методу деталізації та які види деталізації Ви знаєте?
9. Що означає елімінувати?
10. Опишіть суть прийому ланцюгових підстановок.
11. За якими правилами обчислюють вплив факторів на відхилення за загальним показником методом різниць?
12. Розкрийте методику обчислення факторів за допомогою прийому відсоткових різниць.
13. Які методи відносяться до статистичних?

14. Охарактеризуйте метод середніх та відносних величин.
15. В чому суть методу групування та які види групувань Ви знаєте?
16. Дайте характеристику індексному методу.
17. В чому полягає балансовий прийом аналізу?
18. Економіко-математичні методи в економічному аналізі, їх класифікація.
19. З якою метою використовують кореляційно-регресійний аналіз та які його етапи?
20. Охарактеризуйте методи експертної оцінки.



План семінарського заняття (2 год.)

1. Метод економічного аналізу та його характерні ознаки.
2. Класифікація методів економічного аналізу.
3. Традиційні (логічні) методи аналітичних досліджень.
4. Методи експертної оцінки, їх застосування.



Завдання, вправи, тести

I. У наведених реченнях вставте потрібні слова:

1. Метод економічного аналізу - це ... узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації.

- а) системне, комплексне, безперервне вивчення, оцінка;
- б) збір інформаційних даних;
- в) перевірка інформаційної бази та підготовка її до аналізу.

2. До логічних прийомів економічного аналізу відносять: ...

- а) метод "мозкової атаки", аналогій, інверсії;
- б) метод порівняння, елімінування;
- в) метод кореляційно-регресійного, дисперсійного аналізу.

3. ... - це науковий метод пізнання, у процесі якого невідоме (досліджуване) явище, предмети зіставляють з уже відомими, досліджуваними раніше для виявлення загальних ознак або відмінностей між ними.

- а) групування;
- б) деталізація;
- в) порівняння.

4. ... порівняльний аналіз застосовують для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому, співвідношення складових цілого між собою, а також впливу факторів на рівень результатних показників шляхом порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного фактора.

- а) горизонтальний;
- б) вертикальний;
- в) трендовий.

5. Прийом деталізації полягає у ...

- а) розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові;*
- б) виключенні дії всіх факторів на відхилення за загальним показником, окрім одного;*
- в) поділі загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісні однорідні групи з метою вивчення її структури або взаємозв'язку між компонентами.*

6. Спосіб різниць ґрунтується на:

- а) визначенні різниць між фактичними і плановими (базовими) частковими показниками і множенні їх по кожному показнику на абсолютні значення іншого взаємопов'язаного з ним часткового показника;*
- б) коригуванні планового показника на процент виконання плану з випуску продукції й порівнянні одержаної величини з фактичним показником;*
- в) порівнянні співмірних показників.*

7. Якщо різницю за кількісним показником помножимо на планове значення якісного показника, то за способом різниць визначимо ...

- а) вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним показником;*
- б) вплив зміни кількісного показника на відхилення за загальним показником;*
- в) вплив зміни загального показника на відхилення за кількісним показником.*

8. Якщо різницю за якісним показником помножимо на фактичне значення кількісного показника, то за способом різниць визначимо ...

- а) вплив зміни загального показника на відхилення за якісним показником;*
- б) вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним показником;*
- в) вплив зміни кількісного показника на відхилення за загальним показником.*

9. Суть способу ... полягає у послідовній заміні планової величини кожного із взаємодіючих факторів фактичною і в порівнянні результатів, які одержують послідовно при кожній такій заміні

- а) ланцюгових підстановок;*
- б) різниць;*
- в) відсоткових різниць.*

10. У середній величині відображається:

- а) кількісне співвідношення між двома ознаками, явищами;*
- б) загальні, характерні, типові ознаки досліджуваних явищ за відповідною ознакою;*
- в) структура сукупності за будь-якою однією ознакою.*

11. За допомогою ... групувань можна встановити причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними ознаками явищ та фактори, які впливають на їх зміну.

- а) типологічних;*
- б) структурних;*
- в) факторних.*

12. ... аналіз дозволяє виявити зв'язок між окремими явищами або показниками та виміряти його тісноту.

- а) дисперсійний;*
- б) кореляційний;*
- в) регресійний.*

13. Прийом контрольних запитань ...

- а) дозволяє підійти до вирішення проблеми за допомогою навідних питань;*
- б) дозволяє поєднувати незалежне висунання ідей кожним членом групи з незалежною їх оцінкою і процесом вироблення рішень;*

в) це метод інтенсивного генерування ідей шляхом творчої співпраці групи спеціалістів.

II. Чи правильні такі твердження?

1. Метод економічного аналізу – це системне, комплексне та безперервне вивчення, оцінка та узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом опрацювання спеціальними прийомами відповідної інформації з метою обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень для підвищення ефективності виробництва.

2. Характерними ознаками методу економічного аналізу є:

- а) чітке формування кінцевої мети аналізу;
- б) розгляд проблеми, що досліджується, як єдиної системи;
- в) виявлення щонайбільшої кількості взаємозв'язків і наслідків вирішення проблеми;
- г) виявлення і глибокий аналіз альтернативних шляхів вирішення проблеми чи досягнення мети.

3. До традиційних (логічних) методів аналітичних досліджень належать:

- а) метод колективних експертних оцінок;
- б) метод "мозкової атаки";
- в) прийом аналогій;
- г) прийом контрольних запитань.

4. Для того, щоб визначити вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним показником, необхідно відхилення за якісним показником помножити на планове значення кількісного показника.

5. Суть методу деталізації -- поділ загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісні однорідні групи за відповідними ознаками.

III. Вправи

1. Використовуючи метод порівняння:

- а) проведіть аналітичне дослідження показників випуску та реалізації продукції;
- б) за результатами аналізу складіть відповідні висновки.

Показники	За планом звітнього року	Фактично		Відхилення		% виконання плану
		за попередній рік	за звітній рік	від плану	від поперед- нього року	
Обсяг промислової продукції у порівнянних цінах, тис. грн.	7492,5	7400,0	7789,7			
Реалізація продукції у порівнянних цінах, тис. грн.	7450,0	7380,0	7780,0			

2. За нижченаведеними даними, використовуючи метод абсолютних різниць:

- а) визначте вплив зміни середньорічної вартості промислово-виробничих фондів та фондівіддачі на відхилення за обсягом випуску продукції;
б) за результатами аналізу складіть відповідні висновки.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення від попереднього року
Середньорічна вартість промислово-виробничих основних фондів, тис. грн.	1825	1780	
Фондовіддача, грн.	3,2	3,4	
Обсяг промислової продукції, тис. грн.			

3. Використовуючи прийом ланцюгових підстановок:

- а) обчисліть вплив зміни факторів на відхилення за обсягом промислової продукції;
б) складіть відповідні висновки.

Показники	За планом	За звітом	Відхилення від плану
Обсяг промислової продукції, тис. грн.	7492,5	7789,7	
Середньоспискова чисельність робітників, чол.	555	540	
Кількість людино-днів, відпрацьованих за рік робітниками, людино-дні	124 875	118 800	
Кількість людино-годин, відпрацьованих за рік робітниками, людино-години	999 000	938 520	
Кількість днів, відпрацьованих одним робітником за рік, дні	225	210	
Середня тривалість робочого дня, год.	8,0	7,9	
Середньогодинний виробіток на одного робітника, грн.	7,5	8,3	

ТЕМА 4

Факторні дослідження в системі економічного аналізу

- 4.1. Зміст та завдання факторного аналізу.
- 4.2. Фактори в економічному аналізі: поняття і класифікація.
- 4.3. Резерви підвищення ефективності виробництва.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ визначати зміст та завдання факторного аналізу;
- ☞ описати типи факторного аналізу;
- ☞ охарактеризувати етапи аналітичних досліджень факторів;
- ☞ розкрити зміст “резерв”, видів резервів.



Ключові поняття та терміни

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• фактор• факторний аналіз• детермінований аналіз• стохастичний аналіз• прямий, зворотний та факторний аналіз• одноступеневий та багаступеневий факторний аналіз | <ul style="list-style-type: none">• статистичний та динамічний факторний аналіз• ретроспективний та перспективний факторний аналіз |
|---|---|

4.1. Зміст та завдання факторного аналізу

Діалектичний метод, який лежить в основі методологій аналітичних досліджень, передбачає вивчення та оцінку усіх економічних явищ, процесів у їх взаємодії та взаємозалежності. При цьому кожне явище можна розглядати як причину і як результат. Наприклад, собівартість продукції можна розглядати з одного боку як причину зміни прибутку, а з іншого – як результат скорочення затрат на виробництво продукції за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економічного витрачання сировини, матеріалів, скорочення непродуктивних витрат, втрат від браку. Без глибокого

аналітичного дослідження впливу факторів на результатний показник неможливо зробити обґрунтовані висновки щодо результатів діяльності, виявити невикористані резерви, обґрунтувати пропозиції по виробленню оптимальних управлінських рішень.

*** Під факторним аналізом розуміється методика комплексного і системного вивчення та оцінки впливу факторів на результатний показник.**

Типи факторного аналізу відображено на рис. 4.1.

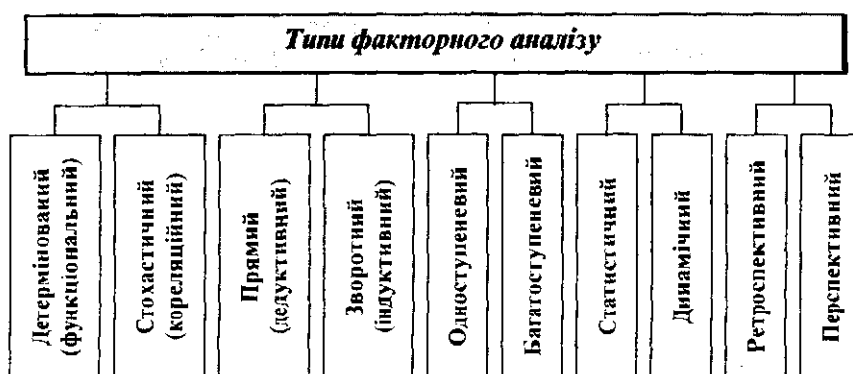


Рис. 4.1. Типи факторного аналізу за Г.В. Савицькою.

Предметом *детермінованого аналізу* є дослідження факторів, які впливають на результатний показник у разі, якщо зв'язок між ними має функціональний характер. Результатний показник може бути представлений у вигляді добутку або алгебраїчної суми факторів. Наприклад, зв'язок обсягу промислової продукції підприємства (Π), фондівдачі (Φ) і середньої вартості основних виробничих фондів (СВОВФ) може бути представлений формулою $\Pi = \Phi \cdot \text{СВОВФ}$.

Предметом *стохастичного аналізу* є дослідження факторів, зв'язок яких з кінцевим результатом виявляється не прямо, а у вигляді напрямів, тенденцій, які мають бути виявлені за допомогою низки аналітичних прийомів, у тому числі і математичних. Зв'язок показників з результатним показником на відміну від функціонального є неповним, кореляційним. Наприклад, неможливо через формулу (функціонально) показати зв'язок між обсягом прибутку підприємства та середнім рівнем кваліфікації працівників.

Прямий факторний аналіз передбачає проведення дослідження дедуктивним способом (від загального до поодинокого).

Зворотний факторний аналіз здійснює дослідження причинно-наслідкових зв'язків методом логічної індукції (від поодиноких, окремих факторів до узагальнюючих).

Одноступеневий факторний аналіз використовується для дослідження факторів лише одного рівня підпорядкування без їх деталізації на складові частини.

При **багатоступеневому факторному аналізі** проводять деталізацію факторів на складові елементи з метою дослідження їх впливу. Деталізація складових елементів може бути продовжена і далі. Тобто вивчається вплив факторів різних рівнів підпорядкованості.

Статистичний факторний аналіз використовується при вивченні впливу чинників на результатний показник щодо відповідної дати.

Динамічний факторний аналіз передбачає дослідження причинно-наслідкових зв'язків в динаміці.

При **ретроспективному факторному аналізі** вивчають чинники зміни результатних показників за минулі періоди.

Перспективний факторний аналіз досліджує вплив факторів на результатні показники в перспективі.

Факторний аналіз проводиться в декілька послідовних етапів, а саме:

⇒ на першому етапі *проводять відбір головних, визначальних факторів*;

⇒ на другому етапі *відбувається класифікація і систематизація факторів*, що забезпечує можливість системного підходу до їх вивчення;

⇒ третій етап *передбачає визначення форми залежності між факторами і результатним показником*;

⇒ четвертий етап факторного аналізу – *моделювання економічних показників*;

⇒ *розрахунок впливу факторів та оцінка ролі кожного з них в зміні результатного показника* – п'ятий чи не головний етап факторного аналізу;

⇒ *заключний етап факторного аналізу – практичне використання факторної моделі для підрахунку резервів, планування, прогнозування результатного показника*.

4.2. Фактори в економічному аналізі: поняття і класифікація

Оскільки будь-який господарський процес відбувається під впливом багатьох взаємопов'язаних і взаємообумовлених факторів, то одним із найважливіших завдань аналітичних досліджень, змістом аналітичної роботи на підприємстві є виявлення, оцінка та прогнозування впливу багатьох чинників на зміну показників, економічних явищ.

Факторні дослідження будуть дійовими лише в тому випадку, якщо факторами можна хоча би частково управляти.

*** Фактор** (від лат. factor – виробляючий) – це причина, рушійна сила будь-якого процесу або явища, яка визначає його характер або одну із основних ознак. В економіці фактори – це умови, рушійні сили, необхідні для здійснення господарських процесів, причини, що впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності.

Отже, фактор – це одне з основних понять в економічному аналізі, яке застосовується у двох взаємопов'язаних значеннях, а саме:

- ⇒ причини змін результатів діяльності;
- ⇒ умов, які забезпечують досягнення бажаних результатів.

В першому значенні виявлення та оцінка факторів дає можливість встановити причини того, що досягнуті саме такі результати діяльності.

Друге значення характерне для перспективного аналізу, коли в процесі аналітичних досліджень відшукуються саме ті фактори, які уявляються найбільш суттєвими для досягнення бажаних результатів і їх можна використати в перспективі.

Для того, щоб глибоко розібратися в причинах змін досліджуваних явищ, процесів, визначити роль кожного фактора у формуванні результатного показника, а також для забезпечення достовірності і повноти аналізу, його логічної послідовності, потрібно керуватись обґрунтованою **класифікацією факторів**.

*** Під класифікацією факторів** розуміють розподіл їх за групами залежно від їх загальних ознак, що подаються ранжировано до значення цих ознак.

Розглянемо цю класифікацію (рис. 4.2).

З точки зору економічного аналізу особливий інтерес викликає класифікація факторів на екстенсивні та інтенсивні, оскільки правильне її розуміння сприяє визначенню рівня інтенсифікації



Рис. 4.2. Схема класифікації факторів економічного аналізу.

виробництва. Основними факторами екстенсивного росту виробництва є додаткові затрати праці: ріст чисельності працюючих, збільшення обсягів основних засобів, сировини, матеріалів, які використовуються в виробництві.

Зважаючи на природні обмеження та відносну доступність, ресурси не завжди використовуються ефективно. Саме тому для розширення виробництва необхідно залучати інтенсивні фактори: підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, впровадження новацій та нововведень, удосконалення технології виробництва, удосконалення господарського механізму і т.д.

4.3. Резерви підвищення ефективності виробництва

Вплив факторного аналізу на підвищення ефективності виробництва в значній мірі залежить від виявлення *резервів*, їх своєчасного та повного використання.

** Резерв – це виявлені можливості кількісного та якісного росту основних показників діяльності підприємства, які проявляються в невикористаних або нерационально використаних виробничих ресурсах, посилення дії позитивних і нейтралізація негативних факторів для зростання обсягу виробництва, підвищення конкурентноспроможності продукції, забезпечення ефективності виробництва.*

Оскільки ідеально діючих соціально-економічних систем практично не існує, то аналітики завжди можуть знайти резерви підвищення результативності. Для цього вони повинні володіти такими якостями:

- нестандартне мислення;
- підприємливість;
- зацікавленість;
- економічна грамотність.

Перед пошуком резервів слід дослідити доцільність їх пошуку. Для цього співставляють передбачувані затрати на виявлення резервів і їх мобілізацію з доходами, які будуть отримані внаслідок використання виявлених резервів.

Господарські резерви класифікують за різними ознаками. Один з видів класифікації відображений на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Класифікація господарських резервів в економічному аналізі.

Резюме

1. **Факторний аналіз** – методика комплексного і системного вивчення та оцінки впливу факторів на результативний показник.
2. **Типи факторного аналізу**: детермінований і стохастичний; прямий і зворотний; одноступеневий і багатоступеневий; статистичний і динамічний; ретроспективний і перспективний.

3. **Етапи факторного аналізу:** відбір головних, визначальних факторів, класифікація і систематизація факторів; визначення форми залежності між факторами і результатним показником; моделювання економічних показників; розрахунок впливу факторів та оцінка ролі кожного з них у зміні результатного показника; практичне використання факторної моделі.
4. **Фактор** – це причина, рушійна сила будь-якого процесу або явища, яка визначає його характер або одну із основних ознак.
5. **Економічний фактор** – це умови, рушійні сили, необхідні для здійснення господарських процесів, причини, що впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності.
6. **Фактори класифікуються за:** економічним змістом, ступенем впливу на результати роботи, ступенем залучення резервів, внутрішнім змістом, часом дії, ступенем деталізації, ступенем охоплення, ступенем дії; характером дії, напрямом дії; ступенем кількісного виміру впливу; способом визначення впливу, об'єктами маркетингового середовища.
7. **Резерв** – це виявлені можливості кількісного та якісного росту основних показників діяльності підприємства.
8. **Господарські резерви в економічному аналізі класифікуються за:** характером ресурсів, характером впливу на результати виробництва, часом можливого використання, способом виявлення, місцем зосередження і характером використання, напрямками мобілізації.

Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Що розуміється під факторним аналізом?
2. Які типи факторного аналізу Ви знаєте?
3. Назвіть послідовні етапи факторного аналізу.
4. Дайте визначення фактора в економіці.
5. В яких значеннях застосовується поняття “фактор”?
6. За якими ознаками класифікують фактори економічного аналізу?
7. Дайте визначення господарського резерву.
8. Назвіть ознаки, за якими класифікують господарські резерви.



Теми рефератів, доповідей і контрольних робіт

1. Факторний аналіз в системі економічного аналізу.
2. Поняття фактора в економічному аналізі. Класифікація факторів.
3. Господарські резерви: їх суть та класифікація.

**Завдання, вправи, тести****I. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова**

1. Під ... аналізом розуміється методика комплексного і системного вивчення та оцінки впливу факторів на результатний показник.

- а) економічним;
- б) факторним;
- в) фінансовим.

2. Предметом ... факторного аналізу є дослідження факторів, які впливають на результатний показник у разі, якщо зв'язок між ними має функціональний характер.

- а) стохастичного;
- б) детермінованого;
- в) динамічного.

3. ... факторний аналіз здійснює дослідження причинно-наслідкових зв'язків методом логічної індукції (від поодиноких, окремих факторів до узагальнюючих).

- а) прямиї;
- б) зворотньої;
- в) статистичної.

4. При вивченні впливу чинників на зміну результатного показника на відповідну дату використовується ... аналіз.

- а) ретроспективний;
- б) статистичний;
- в) динамічний.

5. Відновіть правильну послідовність етапів факторного аналізу:

- а) класифікація і систематизація факторів;
- б) відбір головних, визначальних факторів;
- в) моделювання економічних показників;
- г) визначення форми залежності між факторами і результатним показником;
- д) розрахунок впливу факторів та оцінка ролі кожного з них в зміні результатного показника.

II. Чи правильні такі твердження?

а) Предметом детермінованого аналізу є дослідження факторів, зв'язок яких з кінцевим результатом є неповним і виявляється не прямо, а у вигляді напрямів, тенденцій, які мають бути виявлені за допомогою низки аналітичних прийомів, зокрема математичних.

б) Під факторним аналізом розуміється методика комплексного і системного вивчення та оцінки впливу факторів на результатний показник.

- в) Динамічний факторний аналіз передбачає дослідження впливу чинників на результатний показник на відповідну дату.*
- г) У значенні причин змін результатів діяльності виявлення та оцінка факторів дають можливість встановити причини того, що досягнуті саме такі результати діяльності.*
- д) За ступенем залучення резервів фактори поділяються на загальні і специфічні.*
- е) За ступенем деталізації розрізняють прості і складні фактори.*
- ж) Резерв – це виявлені можливості кількісного і якісного росту основних показників діяльності підприємства.*
- з) За способом виявлення резерви поділяються на невикористанні, поточні, перспективні.*

ЧАСТИНА II.

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ

Тема 5. Аналіз виробничої програми підприємства. 83

*Тема 6. Аналіз собівартості продукції та витрат
на виробництво. 165*

ТЕМА 5

Аналіз виробничої програми підприємства

- 5.1. Зміст та завдання аналізу виробничої програми.*
- 5.2. Аналіз економічної обґрунтованості виробничої програми.*
- 5.3. Аналіз обсягу випуску продукції, номенклатури та асортименту.*
- 5.4. Аналіз ритмічності виробництва.*
- 5.5. Аналіз якості продукції.*
- 5.6. Аналіз реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань.*
- 5.7. Аналіз резервів виробництва і реалізації продукції.*
- 5.8. Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання.*
- 5.9. Аналіз динаміки та структури основних фондів, ефективності їх використання.*
- 5.10. Оцінка забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.*

Цілі: Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ розкрити зміст та завдання аналізу виробничої програми;
- ☞ оцінити економічну обґрунтованість виробничої програми;
- ☞ аналізувати виконання завдання з обсягу випуску продукції та її асортименту;
- ☞ охарактеризувати ритмічність виробництва та фактори, що впливають на порушення ритмічності;
- ☞ оцінити якість продукції за відповідними показниками;
- ☞ описати методику реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань;
- ☞ оцінити забезпеченість підприємства трудовими ресурсами та зміни їх структури;
- ☞ проаналізувати ефективність використання трудових ресурсів та виявити резерви більш повного та ефективного їх використання;

- ☛ дослідити зміни в складі та структурі основних фондів;
- ☛ провести аналітичне дослідження ефективності використання основних фондів і факторів, що на неї впливають;
- ☛ проводити дослідження реальності плану матеріально-технічного постачання та його виконання;
- ☛ визначати вплив факторів ресурсного забезпечення підприємства на відхилення з обсягу продукції;
- ☛ виявляти резерви збільшення обсягу випуску продукції та її реалізації;
- ☛ підготувати висновки та пропозиції за результатами аналізу виробничої програми.



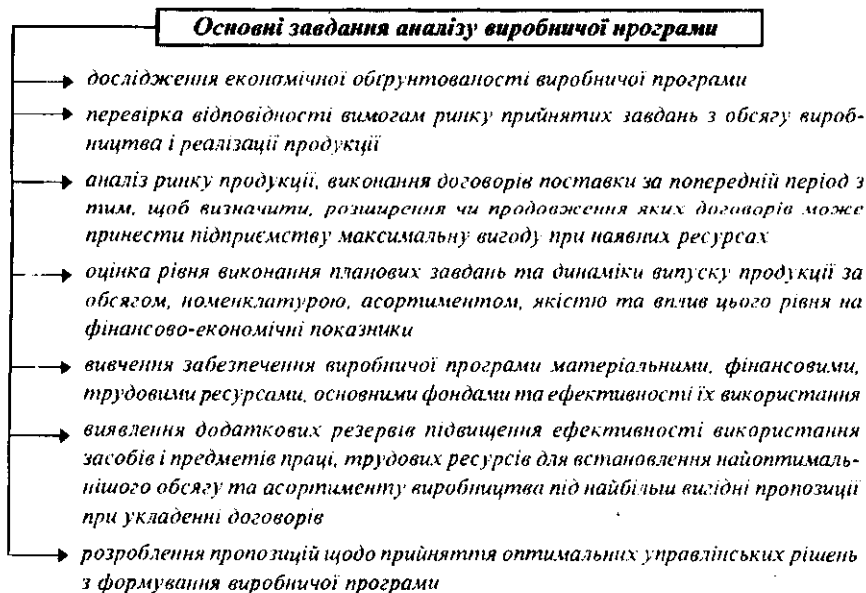
Ключові поняття та терміни

- | | |
|-----------------------------------|---|
| • виробнича програма | • якість продукції |
| • ринок | • критерії якості |
| • конкурентноспроможність | • рівні якості |
| • критичний обсяг реалізації | • рекламація |
| • виробнича потужність | • коефіцієнт сортності |
| • номенклатура | • брак продукції |
| • асортимент | • реалізація продукції |
| • структура | • державні замовлення |
| • ритмічність виробництва | • прями угоди поставки |
| • коефіцієнт ритмічності | • договірні зобов'язання |
| • коефіцієнт варіації | • коефіцієнт напруженості |
| • коефіцієнт аритмічності | • трудові ресурси |
| • людино-дні | • плинність робочої сили |
| • людино-години | • стабільність персоналу |
| • тривалість робочого дня | • продуктивність праці |
| • матеріально-технічне постачання | • основні фонди |
| • норма | • активні основні фонди |
| • управління запасами | • коефіцієнти: оновлення, уведення, зношеності, придатності |
| • пропорційність постачання | • фондоозброєність |
| • комплектність постачання | • фондовіддача |
| • матеріаловіддача | • фондомісткість |
| • матеріаломісткість | |

5.1. Зміст та завдання аналізу виробничої програми

*** Виробнича програма** це система адресних завдань з виробництва й доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та в установлені терміни згідно з договорами поставки.

Об'єктом аналізу в умовах переходу до ринкових відносин є не просто виробничий процес, а одержання замовлень на продукцію, роботи, послуги, виконання цих замовлень за обсягом, номенклатурою, асортиментом, якістю, термінами поставки, а також оплата виконаних замовлень, тобто обсяг реалізації продукції.



Для аналізу виробничої програми використовують:

- бізнес-план підприємства;
- державні замовлення, господарські договори;
- звіти про виконання планів з виробництва продукції цехами, дільницями, бригадами;
- звіт ф. № 1-П "Звіт підприємства (об'єднання) по продукції";
- матеріали спостережень, обстежень, соціологічних досліджень тощо;
- дані оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку.

5.2. Аналіз економічної обґрунтованості виробничої програми

Аналіз виробничої програми підприємства розпочинають з дослідження її економічної обґрунтованості.

Для того, щоб виробнича програма була економічно обґрунтована, при її розробці слід керуватися бізнес-планом, у якому, поряд з іншими показниками, повинна бути така важлива інформація як:

- ☞ *характеристика основних видів продукції* з описом її конкурентних переваг, обґрунтуванням цінової політики, розрахунком оптимальних замовлень;
- ☞ *оцінка ринку збуту*: ємність ринку, характеристика потенційних клієнтів;
- ☞ *дослідження конкурентів*: назва фірми, обсяги продажу продукції конкурентів;
- ☞ *план маркетингу*: канали збуту продукції, реклами, методи стимулювання продажу продукції;
- ☞ *план виробництва*: виробничі потужності, обсяги виробництва, матеріально-технічне постачання, організація контролю якості, витрати на виробництво.

Вивчення ринку, на якому підприємство планує збувати продукцію, – чи не головне питання аналізу.

|| * *Ринок розуміють як взаємодію попиту, пропозиції і сукупності домовленостей, які здійснюються в результаті такої взаємодії.*

У процесі дослідження й аналізу ринку вивчають загальну ситуацію, а також позиції і конкретні можливості підприємства стосовно конкурентів.

Результати аналізу використовують для визначення загальної потреби ринку в тому чи іншому товарі, а також для визначення наявних на даний час і на майбутнє пропозицій конкуруючих підприємств. Це дасть змогу керівництву підприємства виробити стратегію на перспективу.

Керівництво підприємства визначає можливі обсяги продажу конкретної продукції. За допомогою функціонально-вартісного аналізу розраховують попередню (орієнтовану) ціну продукту й очікувану величину прибутку на одиницю продукту. Визначається час, протягом якого відшкодовуються витрати. Якщо аналіз дасть позитивний результат, підприємство може братися за виготовлення дослідної партії продукції та її випробування. У тому випадку, коли випробування покажуть високі якісні характеристики продукції, її

впроваджують у виробництво невеликими партіями і постачають на ринок. Ринок і надасть інформацію про наявність попиту, правильність визначення ціни даної продукції. Залежно від одержаної інформації підприємство приймає рішення про збільшення випуску цього виду продукції або зняття його з виробництва.

У процесі дослідження ринку вивчається попит на продукцію підприємства.

|| * **Попит** визначається сукупністю потреб, мотивацій людей щодо певного товару чи послуг, тобто це та кількість товарів (послуг), яку покупці мають бажання та можливість купити за даною ціною.

Визначення попиту зовнішнього і внутрішнього ринків товарів здійснюється шляхом систематичного проведення маркетингових досліджень. Їх виконують відділи маркетингу або інші економічні служби підприємства, що здійснюють аналогічні функції.

У процесі аналізу попит поділяють на відповідні рівні:

- **необмежений** (попит значно перевищує пропонування);
- **задовільний** (відповідає можливостям підприємства, є досить стабільним);
- **обмежений** (нижчий за оптимальні можливості підприємства);
- **нерегулярний** (змінюється в часі під впливом певних факторів);
- **відсутність попиту**.

Оцінюючи попит на продукцію, слід мати на увазі, що він залежить від впливу багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, вплив яких потрібно вивчити. **До зовнішніх чинників належать:**

- насиченість ринку аналогічною продукцією;
- конкурентноспроможність продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- реклама.

До внутрішніх чинників відносять:

- ⇒ якість вироблюваної продукції;
- ⇒ рівень цін на продукцію;
- ⇒ платоспроможність населення.

При оцінюванні економічної обґрунтованості виробничої програми враховують конкурентноспроможність продукції.

|| * **Конкурентноспроможність** визначається як характеристика продукції, що виражає її відмінність від продукції конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Конкурентноспроможність продукції перебуває в тісному зв'язку з її якістю. Формула конкурентноспроможності (КС) може бути представлена так:

$КС = \text{Якість} + \text{Ціна} + \text{Витрати на обслуговування.}$

Управляти конкурентноспроможністю можна шляхом забезпечення оптимального співвідношення між її складовими.

Дослідження ринку передбачає також вивчення і інших його характеристик:

- географія ринку та його сегменти;
- сміливість ринку, можливі її зміни;
- частка підприємства на ринку;
- основні конкуренти, гострота конкуренції;
- оцінка кон'юнктури ринку на перспективу.

Дослідження ринку продукції, як відомо, надає інформацію про наявність попиту на даний продукт і про правильність визначення ціни продукту.

В умовах зміни ринкової кон'юнктури іноді виникає потреба прийняття рішення про випуск і реалізацію відповідної продукції за зниженою ціною.

Отож, поміркуймо, як діятиме виробник: скоротить випуск і реалізацію цієї продукції чи продовжуватиме випуск і продаватиме продукцію за більш низькою ціною? Для того, щоб прийняти вигідне рішення, потрібно провести аналітичне дослідження.

Розглянемо приклад:

Підприємство мало на рік пакет замовлень – 10 000 одиниць за ціною 360 грн., а прибуток був передбачений на суму 1 350 тис. грн.

Собівартість визначалась за такими параметрами:

Матеріали	$25 \times 10\,000 = 250$ тис. грн.
Зарплата	$60 \times 10\,000 = 600$ тис. грн.
Накладні змінні витрати	$20 \times 10\,000 = 200$ тис. грн.
Накладні постійні витрати	1 200 тис. грн.
Разом	2 250 тис. грн.

Тобто собівартість одного виробу становить 225 грн. (2 250 тис. грн.: 10000).

У результаті скорочення замовлень обсяг виробництва цієї продукції становитиме лише 60% від замовленого. Водночас з'явилася можливість додаткової реалізації 1 500 одиниць цієї продукції за нижчою ціною – 200 грн. Зазначимо, що це навіть менше за собівартість одиниці виробу.

Таблиця 5.1.

Варіанти визначення прибутку за різних обсягів реалізації продукції.

Показники	Варіант I За планом	Варіант II При скороченні виробництва до 60%	Варіант III При продажу на рівні 60% і при додатковому замовленні
Продаж	$360 \times 10\,000 = 3\,600$ т.грн.	$360 \times 6\,000 = 2\,160$ т. грн.	$2\,160$ т. грн. + $(200 \times 1\,500) = 2\,460$ т. грн.
Собівартість:			
Матеріали	250 т. грн.	$25 \times 6\,000 = 150$ т. грн.	150 т. грн. + $(25 \times 1\,500) = 187,5$ т. грн.
Зарплата	600 т. грн.	$60 \times 6\,000 = 360$ т. грн.	$360 + (60 \times 1\,500) = 450$ т. грн.
Накладні змінні витрати	200 т. грн.	$20 \times 6\,000 = 120$ т. грн.	$120 + (20 \times 1\,500) = 150$ т. грн.
Накладні витрати постійні	1 200 т. грн.	1 200 т. грн.	1 200 т. грн.
Разом	2 250 т. грн.	1 830 т. грн.	1 987,5 т. грн.
Прибуток	1 350 т. грн.	330 т. грн.	472,5 т. грн.

Розрахунки показують, що підприємству вигідніше прийняти рішення про додатковий випуск продукції в кількості 1 500 виробів і продати її за ціною, нижчою від собівартості, ніж скоротити випуск до 60%. Реалізація цього рішення дасть підприємству додатковий прибуток у розмірі 142,5 тис. грн. (472,5 тис. – 330,0 тис.).

Для оцінки економічної обґрунтованості виробничої програми аналітики повинні визначити мінімальний обсяг реалізації продукції, що забезпечує підприємству вихід за межі банкрутства. Цей гранично мінімальний розмір поставки називають *критичним обсягом реалізації продукції*. Він характеризує таку масу продажу продукції чи виконання робіт і послуг, за якої витрати на виробництво і збут продукції дорівнюють виторгу від реалізації.

Економічне обґрунтування виробничої програми – це узгодження її з необхідними виробничими потужностями даного підприємства, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами. Визначається максимальний обсяг випуску виробів, що реально може бути забезпечений наявною виробничою потужністю підприємства. Проводяться розрахунки необхідного нарощування виробничої потужності впродовж періоду, на який складено виробничу програму.

5.3. Аналіз обсягу випуску продукції, номенклатури та асортименту

Планування, облік та аналіз продукції, яку виготовляють для продажу, здійснюється в натуральних (фізичних) та вартісних (грошових) одиницях.

Насамперед ознайомимося з вимірниками обсягу продукції.

Вимірниками обсягу продукції в натуральному вираженні є (рис. 5.1.):

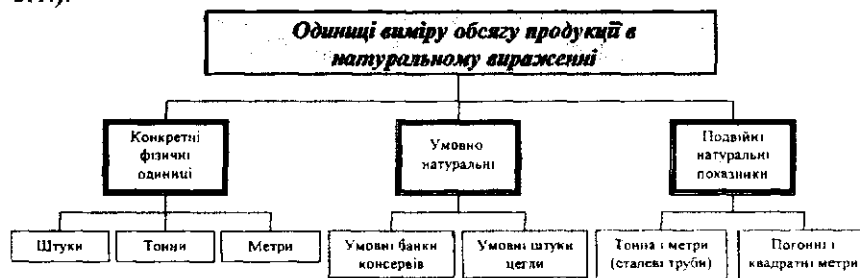


Рис. 5.1. Вимірники обсягу продукції в натуральному вираженні.

Обсяг продукції у вартісному вираженні, як правило, визначається показником обсягу промислової продукції в:

- оптових цінах підприємств без податку на додану вартість і акцизного збору;
- діючих цінах звітного року;
- порівнянних цінах.

У ході аналізу вивчають такі аспекти виробництва та дають їм оцінку:

- ⇒ напруженість виробничої програми;
- ⇒ обсяг продукції порівняно до виробничих завдань;
- ⇒ виконання державних контрактів і державних замовлень на поставку продукції;
- ⇒ динаміка промислової продукції;
- ⇒ зміни у структурі випущеної продукції, номенклатурі, асортименті.

Для оцінки напруженості виробничої програми вивчають повноту використання підприємством своїх потенційних можливостей, що закладені у виробничій потужності.

*** Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку, переробки сировини, виконання послуг) за заздалегідь визначеними номенклатурою, асортиментом, якістю за умови найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології та організації виробництва.**

Для цього розраховують, на скільки відсотків підприємство використовує свою потужність. Цей показник обчислюють як відношення випуску продукції до середньорічної потужності.

Доцільно визначити використання виробничих потужностей у динаміці за кілька років.

Оцінка обсягу продукції проводиться методом порівняння фактичних показників випуску продукції за звітний період (рік, квартал, місяць) з виробничим завданням, яке враховує державні замовлення, державні контракти, прямі договори, а також з фактичними показниками попередніх періодів.

Особливу увагу звертають на виконання завдання з випуску продукції для державних потреб, оскільки в разі невиконання умов державного контракту за обсягом та терміном поставки підприємство сплачує неустойку в розмірі 50% вартості недопоставленої продукції, що не звільняє його від виконання умов державного контракту в подальшому.

Таблиця 5.2.

Оцінка обсягу продукції.

Показники	Виробниче завдання на звітний рік	Фактично		Відхилення		Виконання виробничого завдання, %	Темпи зростання %
		За попередній рік	За звітний рік	Від виробничого завдання	Від попереднього року		
Обсяг промислової продукції в порівняльних цінах (тис. грн.)	26 230	25 074	26 749	+519	+1675	102	106,7
У т.ч. для державних потреб	7 400	5 240	7 400	-	+2 160	100	141,2

Як свідчать дані таблиці, виробниче завдання з випуску продукції у звітному році виконано на 102%, понад завдання вироблено продукції на суму 519 тис. грн. Порівняно з попереднім роком випуск продукції збільшився на 1 675 тис. грн., що становить 6,7%.

Для державних потреб у звітному році випущено продукції на суму 7 400 тис. грн., що становить 100% до виробничого завдання. Порівняно з попереднім роком випуск цієї продукції збільшився на 2 160 тис. грн., що становить 41,2%.

Аналіз передбачає вивчення та оцінку факторів, що впливають на відхилення за обсягом випуску продукції. Ці фактори об'єднують у такі групи:

- а) фактори, пов'язані з використанням трудових ресурсів;
- б) фактори, пов'язані з використанням засобів праці;
- в) фактори, пов'язані з використанням предметів праці.

Методика аналізу впливу вищеназваних чинників на відхилення за обсягом випуску продукції буде розглянута нижче.

Важливим елементом аналітичної роботи з дослідження виробничої програми підприємства є оцінка виконання плану з номенклатури та асортименту.

|| * **Номенклатура** – це перелік найменувань виробів із зазначенням кодів згідно із загальнодержавним статистичним класифікатором продукції.

|| * **Асортимент** – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками.

Розрізняють ⇨ повний, ⇨ груповий і ⇨ внутрішньогруповий асортимент.

Аналіз випуску продукції за складом дає можливість вивчити суттєвість структурних зрушень (зміну питомої ваги окремих видів продукції в загальному її обсязі). Результати цього дослідження використовують для формування оптимальної структури обсягу продукції.

Аналіз виконання завдання за заданою номенклатурою проводиться методом порівняння фактичного та планового випуску продукції за виробами, які включені в основний перелік (державне замовлення).

Оцінку виконання плану з асортименту можна проводити за:

- способом найменшого відсотка;
- оцінкою позицій асортименту;
- середнім відсотком.

|| * **Суть прийому найменшого відсотка** полягає в тому, що в рахунок виконання завдання з випуску продукції за асортиментом приймається найнижчий відсоток серед визначених, але не вище ніж 100.

Оскільки цей спосіб не враховує, за скількома позиціями виробів не виконано завдання, то характеристику виконання завдання за найнижчим відсотком доцільно доповнити даними про питому вагу асортиментних позицій в їх загальній кількості, за якими завдання виконано.

|| * **Суть способу оцінки позицій асортименту** – у виявленні питомої ваги в усій обов'язковій номенклатурі тих позицій, з яких завдання виконано.

У практиці аналізу найбільше користуються способом середнього відсотка.

*** Суть способу середнього відсотка в тому, що з кожної позиції у виконання плану за асортиментом зараховується фактично випущена продукція, але не більше за передбачену плановим завданням. Обсяг продукції, зарахований у виконання плану, відносять до планового обсягу випуску й обчислюють відсоток.**

Визначений таким методом відсоток називають середнім, або коефіцієнтом асортиментності.

$$K_{ac} = \frac{\text{Фактичний випуск у межах плану}}{\text{Плановий випуск}} \times 100 \%$$

Продукція, випущена понад завдання або не передбачена завданням, у розрахунок виконання плану з асортименту не приймається.

Спосіб середнього відсотка має також свої недоліки: він нівелює вплив позицій асортименту, з яких виробниче завдання недовиконане або перевиконане. Тому в ході аналізу висновки щодо виконання завдання з асортименту за середнім відсотком слід доповнювати розрахунками за способом найменшого відсотка та оцінки питомої ваги асортиментних позицій в їх загальній кількості.

Розглянемо на прикладі (табл. 5.3.) оцінку виконання завдання випуску продукції з асортименту за вказаними методами.

Таблиця 5.3.

Оцінка випуску продукції за асортиментом, тис. шт.

Вид продукції	Виробниче завдання з урахуванням заборгованості попередніх періодів	За звітом	Відхилення від завдання	Виконання завдання, %	Зараховується у виконання завдання
А	400	360	-40	90,0	360
Б	320	340	+20	106,2	320
В	265	265	-15	94,6	265
Г	145	190	+45	131,0	145
Д	540	575	+35	106,5	540
Разом	1685	1730	+45	102,7	1630

Процент виконання завдання з асортименту становить 90% (за способом найменшого відсотка) і 96,7% ($1630 : 1685 \times 100$) – за середнім відсотком. За способом оцінки позицій завдання виконано на 60% (з п'яти позицій план виконано по трьох).

У ході аналізу доцільно визначити ступінь оновлення асортименту. Для цього кількість (вартість) нових видів продукції відносять до загальної кількості (вартості) продукції, яка випускається підприємством.

Аналіз передбачає виявлення та вивчення причин, які вплинули на виконання завдання з асортименту. Вони поділяються на зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх причин належать:

- кон'юнктура ринку;
- зміна попиту на окремі види продукції;
- порушення умов матеріально-технічного постачання постачальниками;
- несвоєчасне введення в дію виробничих потужностей підприємства через незалежні від нього причини тощо.

До внутрішніх причин відносять:

- ⇒ низький рівень організації та культури виробництва;
- ⇒ незадовільний технічний стан устаткування, його простої;
- ⇒ незабезпеченість підприємства висококваліфікованими робітниками;
- ⇒ недоліки в системі управління та матеріального стимулювання тощо.

Від того, наскільки рівномірно виконуються завдання з випуску окремих видів продукції, залежить структура продукції.

|| * Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному їх випуску.

Виконати план за структурою продукції – означає зберегти у фактичному випуску продукції заплановане співвідношення окремих її видів.

Виробничі та економічні служби підприємства повинні здійснювати контроль за дотриманням структури продукції, оскільки зміна структури впливає на всі економічні показники діяльності: обсяг виробництва в грошовому вираженні, матеріаломісткість, собівартість, прибуток, рентабельність, фінансовий стан.

Так, якщо в загальному випуску продукції збільшується питома вага дорожчої продукції, то обсяг її випуску у вартісному вираженні збільшиться, і – навпаки. Те ж саме відбуватиметься і з прибутком у разі збільшення питомої ваги високорентабельної продукції і відповідне зменшення питомої ваги низькорентабельної.

Вплив зміни структури виробництва на економічні показники діяльності підприємства визначають різними методами: методом прямого рахунку за всіма виробами, методом середніх цін, ланцюгових підстановок, абсолютних різниць.

|| * Зокрема, суть методу прямого рахунку полягає в тому, що в рахунок у виконання плану з випуску продукції за структурою зараховується фактичний обсяг випуску, не вищий за його рівень при плановій структурі.

Для прикладу візьмемо дані, наведені в таблиці 5.4.

Фактичний рівень при плановій структурі визначається множенням запланованого випуску по кожній позиції асортименту на середній відсоток виконання завдання з випуску продукції в цілому по підприємству, який становить $102,7\% (1\,730 : 1\,685) \times 100$, або шляхом множення загального фактичного випуску продукції на планову питому вагу кожного виробу.

Таблиця 5.4.

Аналіз структури обсягу промислової продукції, тис. шт.

Вид продукції	Випуск продукції		Структура продукції		Зараховується		Зміна обсягу промислової продукції за рахунок структури
	за завданням	фактично	за завданням	фактично	фактично при плановій структурі	у виконання плану за структурою	
А	400,0	360,0	23,74	20,81	410,7	360,0	-50,7
Б	320,0	340,0	18,99	19,65	328,5	328,5	+11,5
В	280,0	265,0	16,62	15,32	287,5	265,0	-22,5
Г	145,0	190,0	8,60	10,98	148,8	148,8	+41,2
Д	540,0	575,0	32,05	33,24	554,5	554,5	+20,5
Усього	1 685	1 730	100,0	100,0	1 730,0	1 656,8	-

Як видно з даних табл. 5.4, підприємство порушило структуру випуску продукції. Оскільки питома вага виробу А в загальному обсязі продукції знизилася на 2,93% (20,81 – 23,74), а по виробу В – на 1,30% (15,32 – 16,62), у структурі фактичного випуску недодало цих виробів 73,2 тис. шт. (50,7 + 22,5). Отже, із дотриманням планової структури фактично випущено продукції в обсязі 1 656,8 тис. шт., що становить 98,3% до плану випуску (1 656,8 ; 1 685 x 100).

5.4. Аналіз ритмічності виробництва

Важливою умовою успішного виконання виробничої програми підприємства, його договірних зобов'язань є ритмічність виробництва.

* Під ритмічністю виробництва розуміють випуск продукції відповідно до планових погодинних, добових, місячних графіків в обсязі та асортименті, передбачених планом.

Розрізняють ще й таке поняття, як рівномірність випуску продукції, тобто випуск однакової кількості продукції за рівні проміжки часу. Ритмічність не завжди означає рівномірність, оскільки планове завдання не може розподілятися порівну за місяцями

року через різну кількість робочих днів, а також через сезонність виробництва.

Порушення ритмічності виробництва негативно впливає як на діяльність підприємства-виробника, так і на роботу його суміжників. Неритмічність погіршує всі економічні показники діяльності: знижується якість продукції, унаслідок чого підприємство втрачає своїх покупців; готова продукція накопичується на складах, що призводить до сповільнення оборотності оборотного капіталу; виникають непродуктивні витрати у зв'язку з простоями устаткування, робочої сили, транспорту, порушенням договірних зобов'язань за поставками продукції покупцям. Усе це зменшує прибуток підприємства, погіршує його фінансовий стан.

Аналіз ритмічності проводиться за оперативними даними щодо випуску продукції за годину, зміну, добу, тиждень, декаду, місяць.

Найпростішими показниками ритмічності випуску продукції є:

- *питома вага виробництва продукції за кожну декаду (зміну) до місячного випуску;*
- *питома вага випущеної продукції за кожний місяць до квартального випуску;*
- *питома вага випуску продукції за кожний квартал до річного обсягу виробництва;*
- *питома вага продукції, випущеної в першу декаду звітного місяця до третьої декади попереднього місяця.*

Оцінка ритмічності випуску продукції за питомою вагою виробництва продукції в кожній декаді до місячного випуску подана в табл. 5.5.

Таблиця 5.5.

Аналіз ритмічності випуску продукції.

Декади	Випуск продукції (тис. грн)			Виконання плану, %	Випуск продукції (% до підсумку)			Зараховується у виконання плану	
	за планом	фактично	відхилення		за планом	фактично	відхилення	тис грн	%
I	805,0	682,5	-122,5	84,8	33,3	27,8	-5,5	682,5	84,8
II	784,0	763,8	-20,2	97,4	32,4	31,1	-1,3	763,8	97,4
III	831,0	1009,7	+178,7	121,5	34,3	41,1	+6,8	831,0	100,0
За місяць	2 420,0	2 456,0	+36,0	101,5	100,0	100,0	-	2 277,3	282,2

Як свідчать дані аналітичної таблиці, підприємство працювало неритмічно. Питома вага випуску продукції в першій декаді місяця скоротилася на 5,3%, у другій – на 1,3%. У третій декаді питома вага випуску продукції збільшилася на 6,8%.

Узагальнюючими показниками ритмічності виробництва є:

- коефіцієнт ритмічності;
- коефіцієнт варіації;
- числа аритмічності.

Коефіцієнт ритмічності ($K_{\text{ритм}}$) визначається відношенням фактичного (але не вище за планове завдання) випуску продукції (або його питомої ваги) до планового випуску (питомої ваги).

У нашому прикладі коефіцієнт ритмічності в абсолютному розмірі становить:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\text{ППФ}(n)}{\text{ППп}} = \frac{2277,3}{2420,0} = 0,941$$

у відносному:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{2822}{3 \times 100} = 0,941$$

де $\text{ППФ}(n)$ – фактичний випуск промислової продукції в межах плану;

ППп – плановий випуск промислової продукції.

Чим ближчий коефіцієнт ритмічності до одиниці, тим ритмічніше виконується графік виробництва.

* Коефіцієнт варіації ($K_{\text{вар}}$) визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартал) до середньодобового (середньодекадного, середньомісячного, середньоквартального) планового випуску продукції:

$$K_{\text{вар}} = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 / n}}{\bar{X}_{\text{пл}}}$$

$$K_{\text{вар}} = \frac{\sqrt{(682,5 - 806,0)^2 + (763,8 - 784,0)^2 + (1009,7 - 831,0)^2 / 3}}{806,7} = 0,16$$

де Δx^2 – квадратичне відхилення від середньодекадного завдання;

n – число підсумовуючих планових завдань;

$\bar{X}_{\text{пл}}$ – середньодекадне завдання за графіком.

Коефіцієнт варіації в нашому прикладі становить 0,16. Це означає, що випуск продукції за декадами відхиляється від графіка в середньому на 16%.

Коефіцієнт ритмічності відображає вплив на ритмічність лише фактів невиконання плану. Але порушення ритмічності відбувається і в разі перевиконання плану, що також призводить у деяких випадках до негативних наслідків – утворення понаднормативних некомплектних заділів незавершеного виробництва і залишків готової продукції на складах.

Аналіз передбачає визначення упущеної можливості підприємства з випуску продукції у зв'язку з неритмічною роботою.

Для цього рекомендується застосовувати різні методи, а саме:

► метод різниці між випуском продукції, зарахованим у виконання плану з ритмічності, і плановим випуском продукції

$$(2\,277,3 - 2\,420,0) = -142,7 \text{ тис. грн.};$$

► визначення різниці між фактичним і можливим випуском продукції, обчисленим виходячи з найбільшого середньодобового (середньодекадного) випуску виробництва

$$2\,456,0 - (1\,009,7 \times 3) = -573,1 \text{ тис. грн.};$$

► множення різниці між найбільшим і найменшим середньодобовим (середньодекадним) випуском продукції на відповідну кількість робочих днів (декад) у періоді, що аналізується

$$(1\,009,7 - 682,5) \times 3 = 981,6 \text{ тис. грн.}$$

За результатами аналізу ритмічності розробляють конкретні заходи щодо усунення причин неритмічної роботи підприємства.

Аналіз передбачає вивчення основних чинників, які зумовлювали порушення ритмічності. Це можуть бути:

- несвоєчасна поставка сировини, матеріалів;
- відсутність електроенергії;
- недоліки в організації виробництва та плануванні;
- порушення технології виробництва;
- несвоєчасне проведення ремонту устаткування;
- незадовільний фінансовий стан.

Заключним етапом аналізу є розроблення заходів, спрямованих на усунення причин, що призвели до порушення ритмічності.

5.5. Аналіз якості продукції

Обов'язковою умовою виходу підприємства на внутрішній та світовий ринки, формування сталого іміджу виробника як економічно надійного партнера на ньому є постійний і зростаючий випуск конкурентноспроможної продукції, підвищення її якості.

Підвищення якості продукції в кінцевому підсумку еквівалентне збільшенню її виробництва з меншими загальними витратами.

✳ Міжнародна організація з питань стандартизації визначає **якість** як сукупність властивостей і характеристик продукції (або послуг), яка забезпечує задоволення встановлених або передбачуваних потреб.

Узагальнюючи набутий досвід, професор Гарвардської школи бізнесу Д. Гарвін визначає п'ять найбільш суттєвих критеріїв якості (рис. 5.2.)

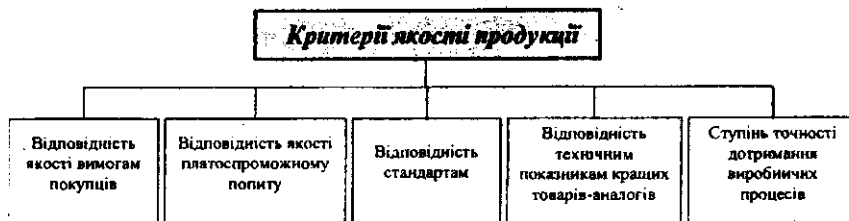


Рис. 5.2. Критерії якості продукції.

Оцінка якості продукції передбачає визначення таких рівнів якості, які зображені на рис. 5.3.

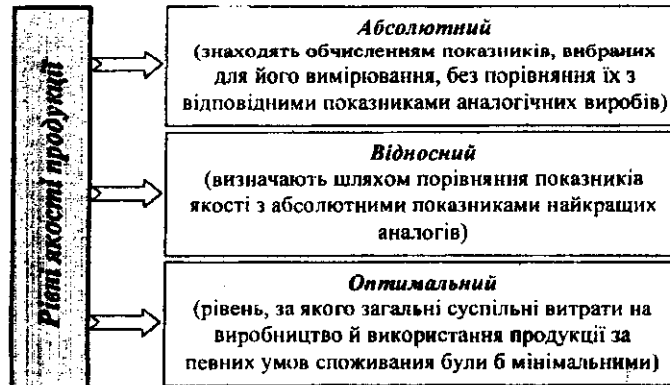


Рис. 5.3. Рівні якості продукції.

Для визначення рівня якості виробів застосовують різні методи, які зображені на рис. 5.4.

Аналіз якості продукції проводиться за її показниками (рис. 5.5.).

Проводити глибоке дослідження названих показників якості продукції, яку виробляє підприємство, важко і не завжди доцільно.

Економісти підприємства більше уваги приділяють сигнальним показникам, що сповіщають про відхилення в якості продукції,

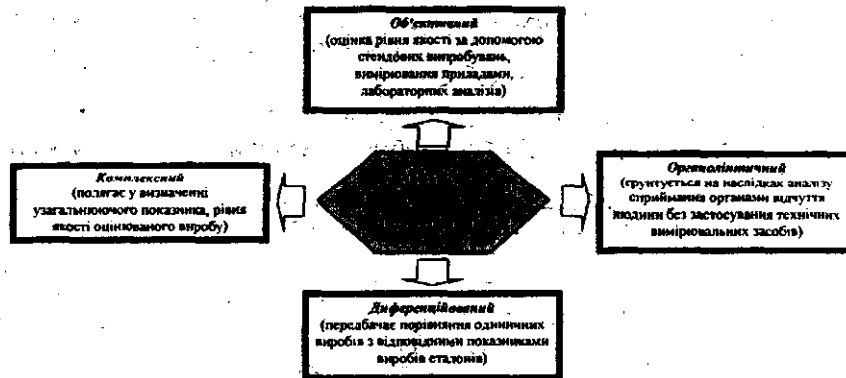


Рис. 5.4. Методи визначення рівня якості продукції.

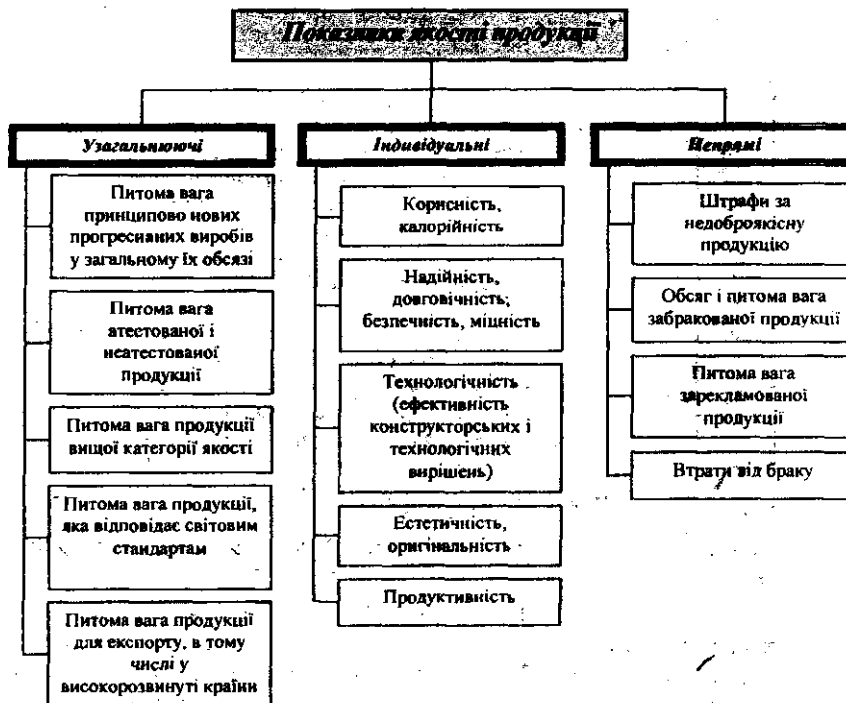


Рис. 5.5. Показники якості продукції.

оскільки це позначається на розмірі прибутку. Такими показниками є:

- кількість рекламаций і претензій, визнаних підприємством;
- сума штрафів, сплачених за поставку неякісної продукції;
- зниження рівня сортності випуску продукції;
- відхилення в якості виконання технологічних операцій;
- наявність і обсяги виробничого браку.

Аналіз якості продукції передбачає:

- ⇒ оцінку динаміки показників, виконання завдання щодо їх рівня;
- ⇒ вивчення причин, які вплинули на зміну якості продукції;
- ⇒ оцінку впливу якості продукції на вартісні показники діяльності підприємства;
- ⇒ вироблення пропозицій щодо прийняття оптимальних рішень з управління якістю продукції.

Аналіз проводиться на підставі даних виробничого відділу, відділу технічного контролю, менеджменту, збуту, юридичного відділу. Такою підставою є:

- звіт про якість;
- звіт про собівартість продукції;
- патенти;
- нормативно-технічна документація;
- акти випробувань;
- дані лабораторного контролювання фізико-хімічних показників;
- дані про кількість рекламаций і претензій на недоброякісну продукцію, журнали і графіки бездефектної здачі продукції;
- акти про брак та ін.

Узагальнюючу оцінку виконання завдання з якості продукції виводять різними методами:

- * методом порівняння фактичної питомої ваги з плановою та з фактичною питомою вагою попередніх періодів сертифікованої продукції; продукції, віднесеної до різних категорій якості; продукції, поставленої на експорт, у тому числі – у високорозвинуті країни; забракованої та зарекламованої продукції в загальному обсязі промислової продукції;
- * за середнім коефіцієнтом сортності;
- * бальним методом;
- * методом порівняння фактичних показників втрат від браку (у сумі та у відсотках до виробничої собівартості промислової продукції) з плановими (на тих підприємствах, де втрати від браку планують) або з показниками попередніх періодів.

Дані табл. 5.6 свідчать, що у звітному році якість продукції порівняно з планом і попереднім роком поліпшилася: збільшилися випуск і питома вага експортної та сертифікованої продукції,

скоротилася кількість рекламаций.

Таблиця 5.6.

Аналіз показників якості продукції.

Показники	Одиниця виміру	За попередній рік	За звітний рік		Відхилення від			
			за планом	фактично	попереднього року		плану	
					у сумі	у %	у сумі	у %
Обсяг промислової продукції, у т.ч.	тис. грн.	25 074	26230	26749	+1675	+6,7	+519	+2,0
Сертифікована продукція:								
- вартість	тис. грн.	17050	18885	20864	+3814	+22,4	-1979	+10,5
- питома вага	%	68	72	78	-10	x	+6	x
Продукція, поставлена на експорт:								
- вартість	тис. грн.	2418	2645	2983	+565	+23,4	+338	+12,8
- питома вага	%	9,6	10,1	11,2	+1,6	x	+1,1	x
Рекламаций:								
- кількість у т.ч. від зарубіжних партнерів	шт.	12		8	-4	-33,3	x	x
		4		2	-2	-50,0		

Інформація про кількість рекламаций і претензій покупців на продукцію, яку поставляє підприємство, дозволяє оцінити суттєвість, масштабність і тенденцію порушень якості продукції.

Якщо підприємство постійно або часто сплачує штрафи за поставку недоброякісної продукції, то це свідчить про серйозні проблеми в її виготовленні.

Визначають питому вагу штрафів у прибутку підприємства, одержаний показник порівнюють з аналогічними показниками попередніх періодів та інших однотипних підприємств.

Якість продукції, випущеної на підприємствах легкої, харчової і деяких інших галузей промисловості, оцінюється за показниками сортності. У ході аналізу обчислюють питому вагу випуску продукції кожної категорії сорту в загальному випуску, вивчають, скільки продукції здано з першого подання, скільки виробів переведено в нижчий сорт. Обчислені показники порівнюють з плановими, з фактичними показниками попередніх періодів і роблять висновки про зміни щодо якості продукції.

Визначають і дають оцінку коефіцієнтові сортності, який дозволяє виміряти втрати у вартісному обсязі випуску продукції внаслідок зниження сортності виробів або, навпаки, нарощування вартості випуску в разі підвищення сортності.

* **Коефіцієнт сортності** – це відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною найвищого сорту.

Розглянемо порядок обчислення та оцінювання коефіцієнтів сортності на прикладі табл. 5.7.

Таблиця 5.7.

Аналіз виконання плану випуску продукції за рівнем сортності.

Сортність	Ціна за штуку (грн.)	За планом			Фактично			Виконання плану	
		к-сть, штук	частка, %	сума, тис. грн.	к-сть, штук	частка, %	сума, тис. грн.	за к-стю	за сумою
Вищий	300	4 000	57,2	1 200	4 800	65,3	1 440	120,0	120,0
Перший	250	2 200	31,4	550	2 000	27,2	500	90,9	90,9
Другий	200	800	11,4	160	550	7,5	110	68,8	68,8
Усього	x	7 000	100,0	1 910	7 350	100,0	2 050	105,0	107,3
Вартість за ціною вищого сорту	300								
		7 000	100	2 100	7 350	100	2 205	105,5	105,0

Як свідчать дані таблиці, якість продукції порівняно з планом дещо поліпшилася: питома вага продукції вищого сорту зросла на 8,1% (із 57,2% до 65,3%). Випуск продукції першого та другого сортів скоротився, відповідно, на 4,2% (із 31,4% до 27,2%) і 3,9% (із 11,4% до 7,5%).

Плановий коефіцієнт сортності становить:

$$\frac{1910}{2100} = 0.9095 \text{ (90.95\%)}$$

Фактичний коефіцієнт сортності:

$$\frac{2050}{2205} = 0.9297 \text{ (92.97\%)}$$

Отже, сортність випущеної продукції вища від запланованої на 2,02% (92,97 – 90,95) при перевиконанні плану з випуску продукції на 7,3%.

У ході аналізу визначається вплив зміни сортності на обсяг випущеної продукції. Для цього потрібно відхилення середньозваженої ціни виробів помножити на їх фактичну кількість.

У нашому прикладі фактична середня ціна виробу становить 278,91 грн. (2 050 тис. грн.: 7 350) за планової 272,86 грн. (1 910 тис. грн.: 7 000).

Звідси видно, що підвищення якості випущеної продукції призвело до збільшення її вартісного обсягу випуску на 44,5 тис. грн. (278,91 – 272,86) x 7 350, або 2,33% (44,5: 1 910 x 100) у разі перевиконання плану випуску продукції на 7,3%.

Разом із визначенням обсягів і питомої ваги продукції кожної

категорії якості в загальному обсязі виробництва та оцінкою коефіцієнтів сортності для характеристики якості продукції використовується *бальний метод оцінювання*: кожній категорії присвоюють відповідну кількість балів. Виходячи з цього, обчислюється середньозважений бал, за вагу беруть кількість продукції, яка отримала той чи інший бал. Неатестовану продукцію в розрахунок не приймають.

Якщо умовно продукції вищої категорії якості присвоїти п'ять балів, першої – чотири бали, а другої – нуль, то середній бал якості за звітний рік (виходячи з даних табл.5.7.) становитиме 4,35:

$$\frac{5 \times 4800 + 4 \times 2000 + 0 \times 550}{4800 + 2000 + 550} = 4.35$$

Зіставлення середніх балів за кілька років дає змогу визначити динаміку якості продукції на підприємстві, а порівняння його з іншими підприємствами – те місце, яке воно посідає за якістю продукції в галузі.

Одним з показників, що свідчать про відхилення від норм за якістю виготовлення виробів, є *брак продукції*.

За способом виправлення брак поділяється на *виправний* (це усунення дефектів виробів, після якого ці вироби є придатними до експлуатації або споживання) і *невиправний* (остаточний брак, який виправити неможливо або економічно недоцільно).

За місцем виявлення розрізняють *внутрішній брак* (допущений на підприємстві під час виготовлення виробів) і *зовнішній* (виявлений покупцями або споживачами під час користування виробами або споживання продукції).

У ході аналізу вивчають динаміку браку за абсолютною сумою, тобто порівнюють фактичні втрати від браку у звітному періоді з аналогічними показниками попередніх періодів.

Окрім того, визначають питому вагу браку в загальному випуску промислової продукції. Визначають втрати від браку і втрати продукції.

Для того, щоб обчислити розмір втрат промислової продукції, потрібно визначити фактичний рівень рентабельності. У нашому прикладі вартість продукції в діючих цінах становить 26 749 тис. грн., а її собівартість – 25 032 тис. грн. Звідси фактичний рівень рентабельності:

$$\frac{(26749 - 25032)}{25032} \times 100 = 6,9\%$$

Таблиця 5.8.

Вихідні дані для визначення втрат продукції з причин браку.

	Показник	(тис. грн.)
1.	Собівартість забракованої продукції	350
2.	Витрати на виправлення браку	40
3.	Вартість браку за ціною можливого використання	120
4.	Утримання з винних осіб	3
5.	Стягнуто з постачальників за поставку недоброякісних матеріалів	5
6.	Втрати від браку (р. 1 + р. 2 + р. 3 + р. 4 + р. 5)	262

Втрати продукції становлять:

$$262 \times 1,069 = 280,1 \text{ (тис. грн.)}$$

Суму недоотриманої продукції через випуск бракованих виробів можна визначити і спрощеним методом за формулою:

$$\text{Обсяг промислової продукції} \times \frac{\% \text{ браку в собівартості продукції}}{100} =$$

$$= 26749 \times \left(\frac{262}{35000} \right) \cdot 100 = 280,1 \text{ (тис. грн.)}$$

Важливою причиною браку є порушення технологічного режиму за місцем його виконання, тобто за порушення відповідної роботи. Такими причинами браку є:

- порушення технологічного режиму виконання роботи з приводом браку;
- використання несправного устаткування, недосконалих пристроїв та інструментів, засобів виміральної техніки;
- відхилення від технологічного процесу;
- порушення ритмічності виробництва;
- відсутність належної улавок, маркування;
- порушення умов зберігання, перевезення, навантажування.

Аналіз передбачає визначення економічної ефективності поліпшення якості продукції. Економічна ефективність поліпшення якості продукції характеризується розміром додатково отриманого прибутку від виробництва і реалізації продукції підвищеної якості.

Так, якщо покращення якості продукції знаходить відображення у підвищенні її сортності, то додатковий прибуток створюється за рахунок підвищеної ціни на продукцію вищого сорту

$$\Delta\Pi = [(C_2 - C_1) - (C_1 - C_0)] \times ОП,$$

де C_1, C_2 – відповідно ціна одиниці продукції нижчого і вищого сорту;

C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції нижчого і вищого сорту;

OP – обсяг продукції поліпшеної якості в натуральних одиницях.

Заключним етапом аналізу є розроблення заходів щодо поліпшення якості продукції. За змістом та цілеспрямованістю їх можна об'єднати в три взаємопов'язані групи (рис. 5.6.).

Ринкові умови господарювання передбачають активне і широке використання вищеназваних чинників у комплексі.

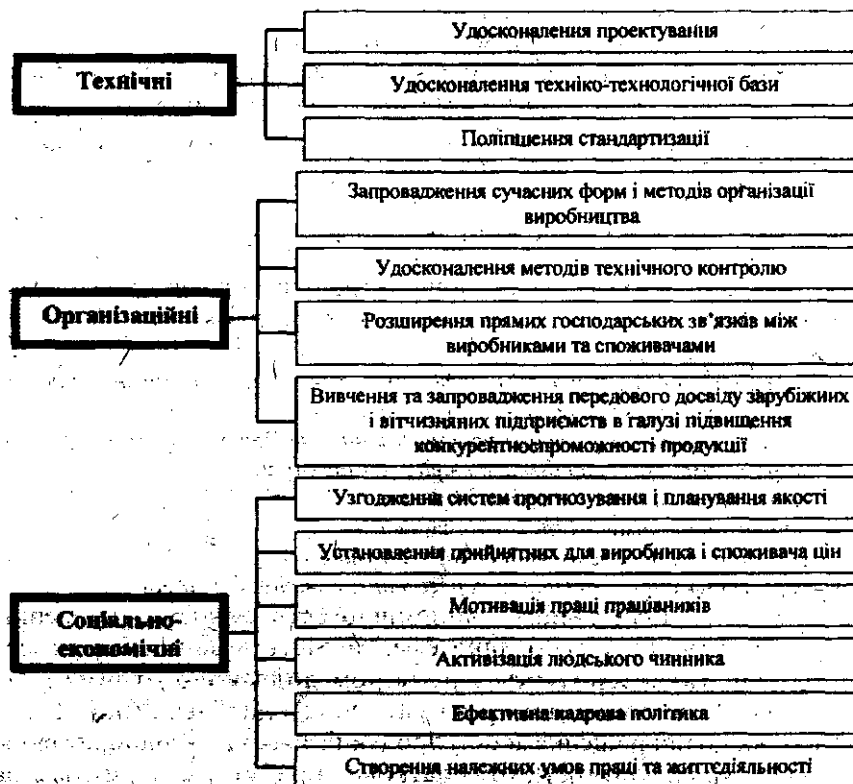


Рис. 5.6. Шляхи поліпшення якості продукції.

5.6. Аналіз реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань

Реалізація продукції – важлива заключна стадія кругообороту коштів підприємства. Від того, як організована система реалізації продукції, залежить неперервність виробничого процесу, оборотність оборотного капіталу, результати фінансово-господарської діяльності, рентабельність.

Згідно зі статтею 22 Закону України “Про підприємства в Україні” підприємство здійснює реалізацію своєї продукції, інших матеріальних цінностей на підставі прямих угод (контрактів) державного замовлення, через товарні біржі, мережу власних торговельних підприємств.

Державні замовлення виражають потреби держави в поставках продукції для задоволення суспільних потреб на прискорення науково-технічного прогресу. Обсяг і склад державних замовлень визначають відповідні міністерства і відомства, вони ж несуть відповідальність за поставку підприємствам важливих матеріально-технічних ресурсів, вирішують питання збуту виготовленої на держзамовлення продукції.

** Прямі угоди поставки – найпродуктивніша форма поставки продукції споживачам підприємствами-виробниками. До них належать угоди між виробничими об'єднаннями, підприємствами, організаціями-виробниками та споживачами.*

Реалізацією вважається продукція, за яку надійшли кошти від покупця за рахунок підприємця-виробника. В умовах проведення передоплати продукція вважається реалізованою в міру її відвантаження покупцю, а при бартерному обміні – по надходженні товарів обміну на відповідну вартість відпущеної продукції, на яку належним чином оформлено документи.

Завдання аналізу реалізації продукції:

- оцінка виконання завдань з реалізації за обсягом, асортиментом, строками, якістю продукції;
- установлення динаміки обсягу реалізації продукції;
- визначення впливу факторів на відхилення за обсягом реалізації;
- оцінка наслідків виконання завдань з реалізації продукції.

Для аналізу використовують дані:

- ⇒ ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”;
- ⇒ ф. № 22 “Зведена таблиця основних показників, які комплексно

характеризують господарську діяльність підприємств”;

- ⇒ бізнес-план підприємства;
- ⇒ дані бухгалтерського обліку;
- ⇒ матеріали податкового обліку з податку на додану вартість;
- ⇒ матеріали маркетингової служби підприємства, фінансового та юридичного відділів.

Оцінку виконання планових завдань з реалізації, вивчення динаміки обсягу реалізації продукції проводять за показником **виторгу від реалізації продукції**.

Аналіз реалізації продукції проводиться в кілька етапів.

Спочатку дають **оцінку виконання планових завдань** з реалізації продукції. Для цього фактичні показники виторгу від реалізації продукції порівнюють із плановим завданням, визначають абсолютне відхилення та відсоток виконання плану.

Наступний етап аналізу передбачає **вивчення динаміки** реалізації продукції. Фактичні показники виторгу від реалізації продукції звітного періоду порівнюють з аналогічними показниками відповідних попередніх періодів. Визначають темп зростання, темп приросту, абсолютний приріст обсягу реалізації.

Для **оцінки напруженості плану** потрібно порівняти фактичні темпи зростання обсягу реалізації з плановими (показники в графах 9 і 5 табл. 5.9.). Значне перевищення фактичного темпу над плановим дає підставу вважати, що в плані не повністю були враховані можливості і резерви збільшення обсягу виробництва.

Таблиця 5.9.

Аналіз виконання планових завдань з реалізації продукції та динаміки обсягу реалізації.

Показники	За попередній рік (тис. грн.)	За звітний рік		Відхилення планової реалізації від попереднього року		Відхилення фактичної реалізації			
		За планом (тис. грн.)	фактично	тис. грн.	%	від плану		від попереднього року	
						тис. грн.	%	тис. грн.	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реалізація продукції у діючих оптових цінах підприємства	23 520	24 985	25 007	+1 465	+6,3	+22	+0,1	+1 487	+6,3

На звітний період заплановано темп приросту обсягу реалізації 6,2% до попереднього року, що становить 1 465 тис. грн. Фактичний темп приросту – 6,3%, або 1 487 тис. грн. Це свідчить про напруженість плану з реалізації. Планове завдання з обсягу реалізації виконано на 100,1%, понад завдання реалізовано продукції на 22 тис. гривень.

На відхилення за обсягом реалізації продукції впливає низка факторів, а саме:

- маркетингова політика підприємства, її гнучкість, активність;
- рівень виконання завдань з випуску продукції за обсягом, асортиментом та якістю;
- зміна залишків готової продукції на складі на початок і кінець звітного періоду;
- зміна залишків товарів відвантажених на початок та кінець звітного періоду;
- ритмічність виробництва;
- забезпеченість підприємства тарою, транспортними засобами;
- чітка система організації збуту продукції, контролю за ходом випуску, відвантаження продукції, оформлення розрахунків і надходження платежів від покупців;
- витрати на доставку продукції;
- збутові знижки за прямими зв'язками та ін.

Для вивчення впливу окремих факторів на відхилення за обсягом реалізації продукції необхідно насамперед розглянути співвідношення обсягу реалізованої та випущеної промислової продукції за планом та звітом і зіставити заплановану й фактичну зміну за звітний період залишків нереалізованої продукції. Зміна залишків нереалізованої продукції визначається як різниця в обсягах випуску і реалізації продукції.

Таблиця 5.10.

Співвідношення обсягу реалізованої та випущеної продукції, тис. грн.

№	Показник	План	Факт	Відсоток виконання плану
1	Випуск продукції	1 465	1 562	102,0
2	Реалізація продукції	1 465	1 487	100,1
3	Зміна залишків готової продукції на складах і товарів, відвантажених за звітний рік (зниження – зростання +) р.1 – р.2	+1 245	+1 742	139,9

Перевиконання плану з реалізації продукції на суму 22 тис. грн. досягнуто цілковито шляхом збільшення випуску продукції порівняно з плановим завданням.

Підприємство має можливість збільшити обсяг реалізації на суму 497 тис. грн. за рахунок зниження залишків готової продукції на складах і відвантажених товарів, зростання яких становить 1 742 тис. грн. при плані – 1 245 тис. грн.

У ході аналізу доцільно вивчити *обґрунтованість плану реалізації*, його взаємозв'язок з планами виробництва, собівартості продукції, відвантаженням та залишками нереалізованої продукції. Оцінку цих показників проводять за допомогою балансу товарної продукції.

Для забезпечення успішного виконання плану з реалізації продукції важливо проводити попередній аналіз, у ході якого вивчається *забезпечення виконання плану реалізації продукції*. Такий аналіз проводиться за даними оперативного планування, обліку відвантаження продукції й очікуваного отримання коштів за відвантаженою продукцією.

Як уже згадувалось, підприємства здійснюють реалізацію продукції зазвичай відповідно до укладених договорів поставок. Якщо план з договорів поставок не виконується, це негативно впливає на обсяг виторгу, а також на собівартість, прибуток і фінансовий стан. Саме тому *оцінка виконання договірних зобов'язань із поставок продукції є важливим об'єктом аналізу діяльності підприємств*.

Аналіз передбачає дослідження та оцінку:

- *обґрунтованості та напруженості договірних зобов'язань;*
- *виконання договірних зобов'язань із поставок продукції в цілому, за асортиментом, якістю і строками поставок;*
- *змін у структурі поставок продукції на експорт;*
- *причин відхилень у виконанні договірних зобов'язань;*
- *впливу невиконання зобов'язань із договорів поставки на економічні показники діяльності підприємства.*

Інформаційною базою аналізу є дані оперативного та статистичного обліку, відділу збуту, маркетингу, працівники якого повинні організувати контроль за виконанням договірних зобов'язань у розрізі окремих договорів, видів продукції, строків поставки. Окрім того, використовують дані про сплачені підприємством штрафи, пені та неустойки, які дають інформацію про невиконання або порушення договорів поставок.

У ході аналізу вивчається виконання плану поставок продукції за місяць із наростаючим підсумком за період з початку року (табл. 5.11.).

Процент виконання договірних зобов'язань обчислюється за формулою:

Таблиця 5.11.

Аналіз виконання договірних зобов'язань.

Період	Виробництво продукції для виконання договорів за планом тис. грн.		Недоставлено продукції за договірними зобов'язаннями тис. грн.		Виконання договірних зобов'язань із поставок продукції			
	за звітний місяць	за період з початку року	за звітний місяць	за період з початку року	за звітний місяць		за період з початку року	
					тис. грн.	%	тис. грн.	%
Січень	2000	2000	—	—	2000	100	2000	100
Лютий	2000	4000	—	—	2000	100	4000	100
Березень	2000	6000	—	—	2000	100	6000	100
Квітень	1800	7800	—	—	1 800	100	7800	100
Травень	1740	9540	—	—	1740	100	9540	100
Червень	1 660	11200	—	—	1 660	100	11 200	100
Липень	2000	13200	—	—	2000	100	13200	100
Серпень	2000	15 200	—	—	2000	100	15200	100
Вересень	2000	17200	—	—	2000	100	17200	100
Жовтень	2500	19 700	120	120	2380	95,2	19580	99,4
Листопад	2500	22200	90	210	2410	96,4	21 990	99,1
Грудень	2640	24840	130	340	2510	95,1	24500	98,6

Можемо зробити висновок про те, що підприємство протягом трьох кварталів виконувало договірні зобов'язання із поставок, не допускало недоставки продукції. У четвертому кварталі зобов'язання із поставок недовиконане на 340 тис. грн., що становить 1,4% від суми укладених договорів (340 : 24 840 × 100). Спостерігається нерівномірність завантаження підприємства договорами, що могло бути однією з причин невиконання плану зобов'язань у четвертому кварталі.

$$K_n = (ПП_n - ПП_n) : ПП_n \times 100;$$

де K_n – відсоток виконання плану договірних зобов'язань,

$ПП_n$ – плановий обсяг відвантаження продукції за договірними зобов'язаннями;

$ПП_n$ – недоставка продукції за договорами.

Вивчається обгрунтованість та напруженість договорів поставок. Насамперед дають оцінку відповідності суми, на яку укладено договори поставок, виробничій потужності підприємства. Обчислюють **коефіцієнт напруженості** як відношення обсягу необхідних поставок продукції за укладеними договорами (фактично поставленої) до виробничої потужності підприємства. Цей коефіцієнт порівнюють з фактичним виконанням договірних зобов'язань. У нашому прикладі:

$$K_{нап} = ПП_n^ф : M = \frac{24500}{24780} = 0,989$$

$$K_{вик} = ПП_n^ф : M = \frac{24840}{24780} = 1,002$$

де $ПП_0^p$ і $ПП_0^f$ – вироблено продукції для укладення договорів і фактичні поставки продукції за договорами, тис. грн.;

M – потужності підприємства, тис. грн.

Розрахунки показують, що сума, на яку укладено договори поставок продукції (портфель замовлень), не була узгоджена з виробничими можливостями підприємства (перевищення можливостей становить 0,002 пункта). Це і стало причиною недовиконання зобов'язань із поставок продукції за договорами

на 1,4%. $\left(\frac{24840 - 340}{24840} \times 100 = 98,6\% \right)$.

Фактичні поставки були нижчі від наявних можливостей поставок продукції за договорами на 0,011 пункта (1 – 0,989).

Оскільки договір вважається виконаним тільки тоді, коли виконуються усі умови поставки, то аналіз передбачає *оцінку рівня виконання зобов'язань із поставок відповідно до передбачених асортименту, якості і строків.*

Аналітичному дослідженню підлягає вивчення *динаміки та оцінка змін у структурі поставок продукції на експорт.* Експортну продукцію оцінюють за конкретними цінами звітного року, переведеними в державну валюту за курсом Національного банку на дату виписування розрахункових документів.

Фактичний обсяг поставленої продукції за звітний період у розрізі держав-імпортерів порівнюють з аналогічним показником за попередні періоди, визначають динаміку поставок експортної продукції. Окрім того, вивчають, які зміни відбулися в структурі поставок. У ході аналізу *досліджується раціональність кооперованих поставок, можливість усунення зустрічних перевезень.*

Одним із завдань аналізу є вивчення причин недопоставки продукції. Такими причинами можуть бути:

- невиконання завдань з випуску продукції за обсягом, асортиментом;
- порушення ритмічності виробництва;
- погіршення якості продукції, зниження її конкурентноспроможності;
- недостатньо чітка робота відділу збуту (маркетингу);
- коригування завдань з випуску та реалізації продукції;
- неузгодженість роботи окремих цехів та підрозділів;
- відсутність добре налагодженої системи обліку, контролю й аналізу та ін.

За результатами аналізу розробляють заходи щодо безумовного виконання договірних зобов'язань.

5.7. Аналіз резервів виробництва і реалізації продукції

Під резервами зростання обсягів виробництва і реалізації продукції розуміють можливості їх збільшення шляхом поліпшення використання всіх видів ресурсів підприємства.

Резерви виробництва і реалізації продукції поділяються на зовнішні і внутрішні. *Зовнішні* резерви формуються зміною кон'юнктури ринку (попиту на продукцію, її конкурентноспроможності, можливостей конкурентів і контрагентів ринку), станом ринку капіталу, фондів, матеріалів, робочої сили тощо. *Внутрішні* резерви зростання обсягів виробництва і реалізації продукції пов'язані з використанням виробничого потенціалу підприємства.

За змістом та цілеспрямованістю резерви доцільно згрупувати в такі три групи, як на рис. 5.7.

У ході аналізу насамперед потрібно визначити вирішальну групу ресурсів, за якою потрібно вишукувати резерви. Для цього досліджують структуру затрат на виробництво. Аналіз структури затрат дасть змогу встановити, яким є виробництво: матеріаломістким, енергомістким, фондомістким або трудомістким. Це потрібно для того, щоб укомплектувати резерви, які виявлено за вирішальною групою ресурсів.

Рекомендується при визначенні резервів зростання обсягу виробництва визначити *комплексний резерв* (мінімальна із порівнюваних сум) і *максимальний резерв*, який не може бути використаний доти, доки не будуть відшукані можливості збільшення обсягу виробництва в такому ж розмірі і за іншими групами ресурсів. Різниця між максимальним і мінімальним резервами

Таблиця 5.12.

Резерви зростання обсягу продукції, тис. грн.

Групи резервів	Можливе збільшення випуску продукції шляхом кращого використання		
	трудоих ресурсів	засобів праці	предметів праці
1. Збільшення кількості робочих місць й укомплектування їх устаткуванням	82	64	—
2. Ліквідація втрат робочого часу й часу простою устаткування	179	163	—
3. Підвищення продуктивності праці та устаткування	382	187	—
4. Зниження норм витрат матеріалів	—	—	520
Разом	643	414	520

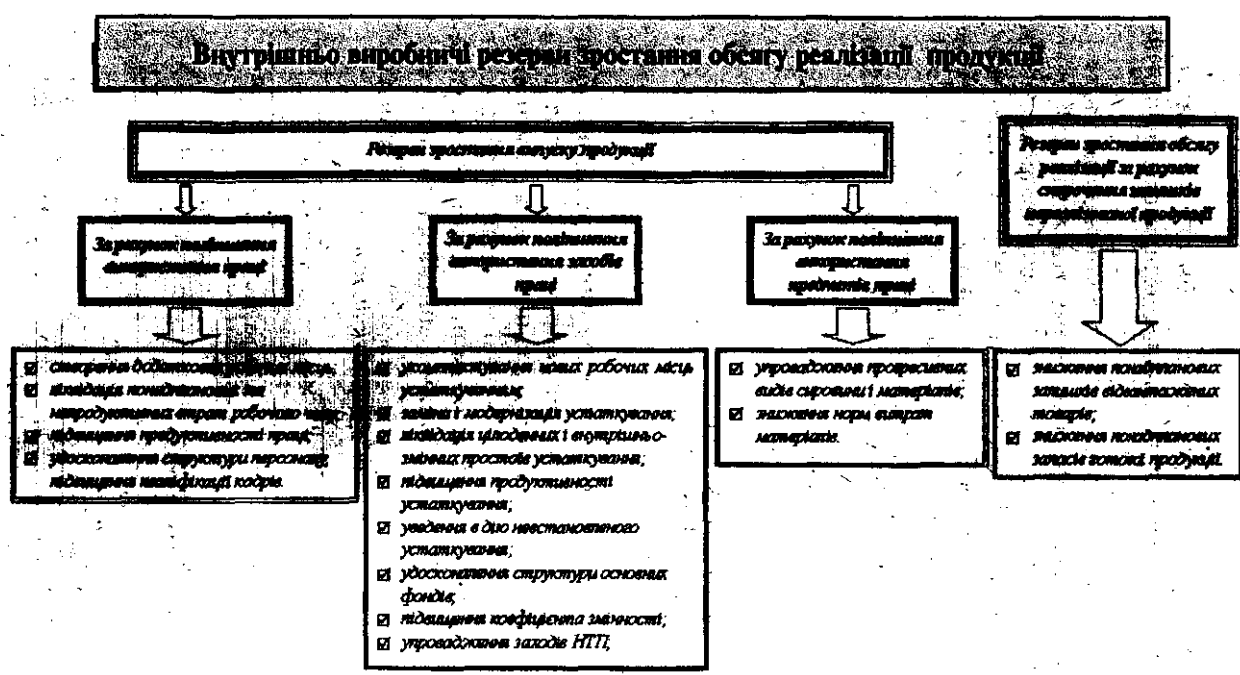


Рис. 5.7. Класифікація внутрішньовиробничих резервів зростання обсягів виробництва і реалізації продукції.

становить *перспективний резерв*, для використання якого слід продовжувати пошук резервів щодо інших ресурсів.

Наприклад, на підприємстві зведений підрахунок резервів за кожною із трьох груп ресурсів дав такі результати (табл. 5.12.):

Як бачимо, максимальний розмір резервів спостерігається в трудових ресурсах, що пояснюється надмірною пропозицією робочої сили, мінімальний – за основними фондами, що пов'язано з проблемою оновлення устаткування у зв'язку із браком коштів на розвиток виробництва. Комплексний резерв зростання обсягу виробництва становить у цьому прикладі 414 тис. грн.

Перспективний резерв у розмірі 229 тис. грн. залишається неуккомплектованим і тому нерéalним.

Методи обчислення резервів за кожною групою будуть розглянуті нижче.

5.8. Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання

*** Трудові ресурси** – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

Роль трудових ресурсів суттєво зростає в період ринкових відносин. Інвестиційний характер виробництва, його висока наукоємність, використання електронної техніки, інформаційних технологій, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до працівників, підвищили значущість творчого відношення до праці і високого професіоналізму. Саме людський капітал, а не устаткування, становить запаси підприємств надійним камінем конкурентноспроможності, економічного зростання та ефективності.

Від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, раціонального їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі економічні показники діяльності.

Основним завданням аналізу є вивчення та оцінка таких складових забезпеченості підприємства трудовими ресурсами:

- укомплектованість підприємства необхідними кадрами працівників відповідних спеціальностей і кваліфікацій;
- зміна структури трудових ресурсів;
- співвідношення між основними і допоміжними робітниками;
- якісний склад персоналу;

- відповідність кваліфікації робітників зі складністю виконуваних робіт;
- рух робочої сили.

Ці питання вивчаються за такими даними:

- ⇒ план з праці;
- ⇒ ф. № 1-ПВ "Звіт з праці";
- ⇒ ф. № 22 "Зведена таблиця основних показників, які комплексно характеризують господарську діяльність підприємства";
- ⇒ статистична звітність відділу кадрів про пересування працівників;
- ⇒ табельний облік, разовий облік складу персоналу за професією і кваліфікацією.

На першому етапі аналізу досліджують відповідність чисельності та структури працівників до трудомісткості виробничої програми та зміни, які відбулися в чисельності і структурі персоналу у звітному періоді порівняно з розрахунковими показниками підприємства чи даними попереднього періоду.

Для цього фактичну чисельність усього персоналу, в тому числі промислово-виробничого (робітники, службовці, з них – керівники, спеціалісти) та непромислового, порівнюють з розрахунковими показниками чи показниками минулого періоду, визначають абсолютне відхилення.

За категорією робітників, окрім абсолютного відхилення, визначають відносну забезпеченість підприємства робітниками, тобто враховують виконання плану за обсягом продукції.

Відносне відхилення обчислюють у такому порядку: планову чисельність робітників перераховують на відсоток виконання плану з обсягу промислової продукції й одержаний показник порівнюють з фактичною кількістю робітників.

У нашому прикладі відносний брак робітників становить 8 чоловік:

$$\left(553 - \frac{550 \times 102\%}{100} \right)$$

Для вивчення змін у структурі персоналу визначають фактичну питому вагу кожної категорії працівників щодо їх загальної чисельності та порівнюють з плановою (з попереднім періодом) (табл. 5.13).

Як показують дані табл. 5.13, чисельність усього персоналу підприємства зменшилася порівняно з планом на 13 чоловік, а порівняно з минулим роком – на 25. У тому числі промислово-виробничого персоналу, відповідно, на 15 і 23 чоловік. Чисельність робітників зросла проти плану на 3 особи, а проти попереднього року зменшилася на 15. Незначні зміни в чисельності відбулися й

по інших категоріях персоналу. У структурі персоналу підприємства суттєвих змін не відбулося.

Таблиця 5.13.

Аналіз змін чисельності персоналу підприємства і його структури.

Категорії персоналу	За планом (завданням)		Фактично				Відхилення (+, -)			
	к-сть чол.	%	за попередній рік		за звітний рік		від плану		від попереднього року	
			к-сть чол.	%	к-сть чол.	%	к-сть чол.	%	к-сть чол.	%
Усього	748	100	760	100	735	100	-13	-	-25	-
У тому числі:										
Основа діяльності (промислово-виробничий персонал)	736	98,4	744	97,9	721	98,1	-15	-0,3	-23	+0,2
З них:										
- робітники	550	73,5	568	74,7	553	75,2	-3	+1,7	-15	+0,5
- службовці	138	18,4	142	18,7	136	18,5	-2	+0,1	-6	-0,2
З них										
- керівники	40	5,3	47	6,2	42	5,7	+2	+0,4	-5	-0,5
- спеціалісти	98	13,1	95	12,5	94	12,8	-4	-0,3	-1	-0,3
Неоснова діяльності (непромисловий персонал)	12	1,6	16	2,1	14	1,9	+2	+0,3	-2	-0,2

Збільшення питомої ваги робітників як проти плану, так і проти попереднього року свідчить про деяке підвищення виробничого потенціалу підприємства.

У ході аналізу рекомендується дослідити співвідношення між робітниками основного і допоміжного виробництва (табл. 5.14.). Оцінка цього співвідношення досить важлива, оскільки зниження питомої ваги основних робітників негативно впливає на продуктивність праці.

Рекомендується також оцінювати співвідношення між такими категоріями, як керівники і спеціалісти; робітники, зайняті безпосередньо у виробництві і працівники апарату управління; висококваліфіковані і кваліфіковані робітники і загальна кількість робітників.

Визначають і відносні показники:

⇒ кількість допоміжних робітників на одного основного;

⇒ кількість робітників основного виробництва на одного спеціаліста.

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами передбачає комплексну оцінку персоналу.

Таблиця 5.14.

Оцінка співвідношення робітників основного і допоміжного виробництва.

Показники	За планом		Фактично		Відхилення	
	к-сть чол.	питома вага, %	к-сть чол.	питома вага, %	к-сть чол.	питома вага, %
Усього робітників з них:	550	100	553	100	+3	—
основного виробництва	428	77,8	473	85,5	+45	+7,7
допоміжного виробництва	122	22,2	80	14,5	-42	-7,7

Кількість робітників основного виробництва збільшилася на 45 чоловік, а їх питома вага в загальній кількості робітників зросла на 7,7%. Зменшення чисельності допоміжних робітників досягнуто за рахунок підвищення рівня механізації допоміжних робіт та вдосконалення праці цих робітників.

*** Оцінка персоналу** – це цілеспрямоване порівняння певних характеристик працівників з відповідними параметрами, вимогами. Зазвичай на практиці вона проводиться за бальною системою. Мета такої оцінки – кількісно виміряти за допомогою балів найбільш суттєві характеристики як працівника, так і роботи, яку він виконує.

Для характеристики працівника оцінюють:

- професійно-кваліфікаційний рівень – $P_{кр}$
- ділові якості – $P_{дл}$
- складність виконуваної роботи – $P_{сп}$
- конкретно досягнутий результат – $P_{ор}$

Комплексна оцінка працівника ($K_{он}$) здійснюється за формулою:

$$K_{он} = 0,5 \cdot P_{кр} \cdot P_{дл} + P_{сп} \cdot P_{ор}$$

де 0,5 – емпірично визначений коефіцієнт, уведений у формулу для посилення значущості оцінки складності та результативності праці.

Аналіз персоналу в цілому повинен бути доповнений таким важливим дослідженням, як динаміка чисельного складу персоналу і рух робочої сили.

Обчислюють коефіцієнт динаміки чисельного складу за формулою:

$$\text{Коефіцієнт динаміки чисельного складу} = \frac{\text{Кількість середньостатистичного складу (приймання - звільнення)}}{\text{Середньостатистичний склад}}$$

Для характеристики руху робочої сили обчислюють та аналізують динаміку таких показників (рис. 5.8.):

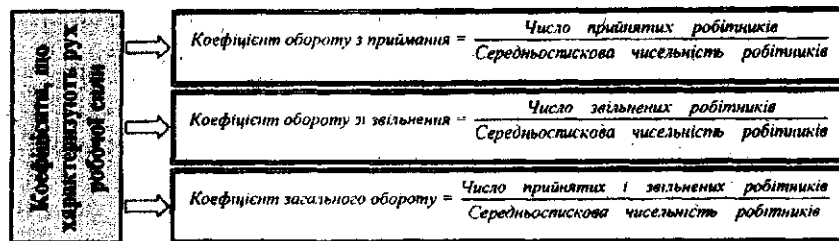


Рис. 5.8. Коефіцієнти руху робочої сили.

Оскільки скорочення плинності кадрів є основним резервом підвищення продуктивності праці, в ході аналізу цей показник підлягає ретельному дослідженню.

Вітчизняна економічна література рекомендує визначати коефіцієнт плинності робочої сили $K_{пл}$ як відношення працівників, звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, з причин службової невідповідності, до середньостатистичної чисельності працівників:

$$K_{пл} = \frac{\text{Кількість звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, з причин службової невідповідності}}{\text{Середньостатистична чисельність персоналу}}$$

На практиці коефіцієнт плинності визначають і як відношення кількості звільнених з усіх причин до середньостатистичної чисельності персоналу.

У ході аналізу обов'язково вивчають причини звільнення працівників. Слід підкреслити, що аналіз цих причин доволі складний: він потребує глибокого дослідження ситуації на підприємстві, проведення соціологічних обстежень. Виділяють "особисті" причини (хвороба, нещасні випадки, не пов'язані з виробництвом, одруження, вагітність, переїзд і т. п.) і причини, які пов'язані з незадоволенням працівника умовами праці (низькі заробітки, незручні години роботи, неможливість просування по службі, несприятливі соціально-психологічні умови тощо).

Однією з причин звільнень є скорочення кадрів, нестійкість зайнятості (робочих місць) і ненадійність зайнятості. Саме ці негативні явища спостерігаються на сучасному етапі на вітчизняних підприємствах. Це пов'язано насамперед зі стратегією підприємства в ситуації кризи або перед її загрозою: підприємство не намагається зберегти робочі місця. Це робиться, по-перше, для більшої гнучкості підприємства при різних економічних змінах, потрясіннях і, по-

друге, для того, щоб мати можливість “тиску” на персонал для скорочення вимог з оплати праці.

За високої плинності кадрів потрібно визначити, як це відбивається на діяльності підприємства.

За результатами аналізу коефіцієнта плинності розробляють заходи щодо її скорочення.

Для оцінки стабільності персоналу вираховують *коефіцієнт постійності кадрів* ($K_{пк}$) як відношення кількості працівників, які працювали весь рік (які перебувають у списковому складі протягом року) до середньоспискової чисельності:

$$K_{пк} = \frac{\text{Кількість працівників, які працювали весь рік}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}}$$

та *коефіцієнт “відданості” персоналу* ($K_{вп}$) (середній стаж роботи робітника на даному підприємстві)

$$K_{вп} = \frac{\text{Загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}}$$

Ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві характеризується *продуктивністю праці*.

До обставин, що висувають на перший план проблему зростання ефективності праці, відносять:

- необхідність зростання обсягів виробництва за рахунок інтенсивних факторів;
- необхідність вирішення проблеми нагромадження в напрямі зростання національного багатства держави;
- доцільність інтенсифікації виробництва і праці при зміні відносин власності з державної на користь приватної.

* *Рівень продуктивності праці характеризується кількістю продукції (обсягом робіт, послуг) у грошовому або натуральному виразі, котра виробляється одним працюючим (робітником) за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконаної роботи, наданої послуги).*

Планування та оцінку продуктивності праці здійснюють, як правило, за виробітком промислової продукції в порівнянних цінах, тобто за вартісним показником виробітку, оскільки його можна застосовувати для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією (різноманітними роботами, послугами).

Обчислюють середній виробіток промислової продукції у розрахунку на одного працюючого або на одного робітника. Для цього вартість продукції в порівнянних цінах відносять до середньоспискової чисельності працюючих (промислово-виробничий персонал) або робітників.

$$\text{Середній виробіток} = \frac{\text{Обсяг промислової продукції}}{\text{Середньоспискова чисельність працюючих (робітників)}}$$

Зростання продуктивності праці має велике народногосподарське значення, оскільки підвищення ефективності використання трудових ресурсів дає змогу:

- збільшити обсяги випуску і реалізації продукції;
- знизити собівартість продукції та її ціни;
- підвищити конкурентноспроможність продукції на ринку;
- збільшити прибутки і відрахування у бюджет та фонди;
- зміцнити фінансовий стан підприємства;
- створити позитивний імідж підприємства.

Завданням аналізу цього важливого економічного показника є:

- ⇒ оцінка рівня продуктивності праці та її динаміки;
- ⇒ дослідження впливу факторів на відхилення з продуктивності праці;
- ⇒ виявлення резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів та розроблення заходів щодо їх мобілізації.

Аналіз продуктивності праці розпочинають з оцінки її рівня та динаміки. Для цього фактичний показник продуктивності праці за звітний період (місяць, квартал, рік) порівнюють з плановим (розрахунковим) та з фактичним показником базового періоду. Визначають абсолютне (у гривнях) та відносне (у процентах) відхилення (табл. 5.15.)

Таблиця 5.15.

Аналіз продуктивності праці.

Показники	За планом	Фактично		Відхилення			
		за звітний рік	за попередній рік	від плану		від попереднього року	
				абсолют	%	абсолют	%
Обсяг промислової продукції, тис. грн.	26 230	26 749	25 074	+519	+2,0	-1 675	+6,7
Середньорічна чисельність працюючих	736	721	744	+15	-2,0	-23	-3,1
У тому числі робітників	550	553	568	+3	+0,5	-15	-2,6
Середньорічний виробіток, грн. одного працюючого	35 638,6	37 099,9	33 701,6	+1 461,3	+4,1	-3 398,3	+10,1
одного робітника	47 690,9	48 370,7	44 144,4	+679,8	+1,4	-4 226,3	+9,6

Можемо зробити висновок про те, що середньорічний виробіток на одного працюючого порівняно з плановим завданням збільшився на 1461,3 грн., або на 4,1%, у тому числі на одного робітника – на 679,8 грн., або 1,4%.

Порівняно з попереднім роком продуктивність праці одного працюючого зросла на 10,1%, у тому числі робітника – на 9,6%.

Рівень продуктивності праці одного працюючого (одного робітника) доцільно порівняти зі середньогалузевим рівнем, з передовими підприємствами, які випускають аналогічну продукцію. Таке порівняння сприятиме виявленню резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Наступний етап аналізу передбачає *дослідження впливу факторів на відхилення з продуктивності праці*.

З огляду на можливості впливу і врахування в практичній діяльності підприємства фактори поділяють на:



Рис. 5.9. Групування факторів зростання продуктивності праці.

⇒ **зовнішні** (законодавство, політика і стратегія, ринкова інфраструктура, макроструктурні зрушення, природні умови, рівень розвитку науки);

⇒ **внутрішні** (характер продукції, технологія та обладнання, матеріали й енергія, організація виробництва і праці, система стимулювання).

Для аналітичних цілей можна використовувати інші групування факторів. За одним із них усі фактори, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати в такі групи (рис. 5.9.):

У ході дослідження впливу факторів на рівень продуктивності праці особливу увагу потрібно приділити аналізу **використання робочого часу** як основного резерву підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Ліквідація втрат робочого часу має велике народногосподарське значення, оскільки дає змогу збільшити випуск продукції без додаткових капіталовкладень.

Отже, головним завданням аналізу є:

- ⇒ виявлення втрат робочого часу, непродуктивного його використання;
- ⇒ вивчення причин, які зумовили втрати робочого часу;
- ⇒ розроблення заходів щодо раціонального використання робочого часу.

Одиницями виміру робочого часу є людино-день і людино-година. Показником, який характеризує використання трудових ресурсів за відповідний період часу, є **фонд робочого часу**.

Аналіз проводять за даними хронометражних спостережень, фотографій робочого дня, балансу робочого часу та оперативного табельного обліку. Баланс робочого часу складають на рік із розбивкою за місяцями. Порівнянням фактичного і планового (за попередній рік) балансу виявляють втрати робочого часу.

Узагальнюючими показниками використання робочого часу є **середня кількість днів, відпрацьованих за звітний період одним робітником, і середня тривалість робочого дня.**

Методом ланцюгових підстановок зробимо розрахунок (на підставі даних табл. 5.16.) впливу на відхилення зі середньорічного виробітку одного робітника таких чинників:

- зміна кількості днів роботи робітника;
- зміна тривалості робочого дня (кількості годин, відпрацьованих одним робітником за день);
- зміна середньогодинного виробітку одного робітника.

Таблиця 5.16.

Вплив факторів на відхилення зі середньорічного виробітку на одного робітника.

№	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1	Обсяг промислової продукції у порівнянних цінах, тис. грн.	25 074	26 749	+1 675
2	Середньослужбова чисельність робітників	568	553	-15
3	Число людино-днів, відпрацьованих робітниками за рік	127 232	123 319	-3 913
4	Число людино-годин, відпрацьованих робітниками за рік	966 963	949 556,3	-17 406,7
5	Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн. (1-2)	44,14	48,37	+4,23
6	Середнє число днів, відпрацьованих одним робітником за рік	224	223	-1
7	Середнє число годин, відпрацьованих одним робітником за день (тривалість робочого дня)	7,6	7,7	+0,1
8	Середньогодинний виробіток одного робітника, грн. (5-6-7)	25,93	28,17	+2,24

а) зміна середнього числа днів, відпрацьованих за рік одним робітником:

$$223 \times 7,6 \times 25,93 - 224 \times 7,6 \times 25,93 = -197.$$

Зі зменшенням кількості днів, відпрацьованих одним робітником за рік, на один день середньорічний виробіток одного робітника зменшився на 197 грн.;

б) зміна тривалості робочого дня (середнього числа годин, відпрацьованих одним робітником за день):

$$223 \times 7,7 \times 25,93 - 223 \times 7,6 \times 25,93 = +578.$$

Зі збільшенням тривалості робочого дня на 0,1 години середньорічний виробіток одного робітника збільшився на 578 грн.;

в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника:

$$223 \times 7,7 \times 28,17 - 223 \times 7,7 - 25,93 = +3 845,7.$$

Підвищення середньогодинного виробітку одного робітника на 2,24 грн. зумовило збільшення середньорічного виробітку на 3845,7 грн.

Загальний вплив факторів на відхилення із середньорічного виробітку становить:

$$-197 + 578 + 3 845,7 = 4 226,7, \text{ або } 4,23 \text{ тис. грн.},$$

що відповідає відхиленню зі середньорічного виробітку на одного робітника:

$$(48,37 - 44,14) = +4,23 \text{ тис. грн.}$$

Результати аналізу показують, що середньорічний виробіток порівняно з попереднім роком зріс на 4 226,7 грн., у тому числі: на 3 845,7 грн. – за рахунок інтенсивної праці робітників, 578 грн. – за рахунок зростання тривалості робочого дня. Негативно на середньорічний виробіток вплинуло зниження кількості днів, відпрацьованих одним працівником за рік. За рахунок цього фактора продуктивність праці зменшилася на 197 грн.

Важливим фактором підвищення продуктивності праці є **зниження трудомісткості продукції**, оскільки зростання виробітку продукції відбувається насамперед завдяки впровадженню досягнень науки і техніки, механізації, автоматизації та вдосконаленню організації виробництва і праці.

На рівень продуктивності праці впливають також відхилення в асортименті продукції, зміна рівня спеціалізації та кооперування,

рівень організації праці.

Обсяг випуску продукції залежить насамперед від **забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та від продуктивності праці.**

Найпростішим способом визначення їх впливу є спосіб абсолютних різниць. Для прикладу використаємо дані з табл. 5.17.

Таблиця 5.17.

Вплив трудових факторів на обсяг продукції.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг промислової продукції у порівнянних цінах, тис. грн.	25 074	26 749	+1 675
2. Середньоспискова чисельність працюючих	744	721	-23
3. Середньорічний виробіток на одного працюючого, грн.	33 701,6	37 099,9	+3 398,3

Як свідчать дані, обсяг продукції у звітному році збільшився проти попереднього на 1 675 тис. грн.

За рахунок підвищення продуктивності праці на 3 398,3 грн. у розрахунку на одного працюючого обсяг випуску продукції збільшився на 2 450,1 тис. грн. (+3398,3 × 721), а за рахунок зменшення середньоспискової чисельності працюючих на 23 чол. – зменшився на 775,1 тис. грн. (-23 × 33 701,6).

Загальний вплив обох факторів: 2 450,1 – 775,1 = 1 675 (тис. грн).

Оцінку впливу трудових факторів на відхилення за обсягом продукції можна поглибити, якщо виразити величину обсягу продукції за допомогою таких показників:

- ⇒ чисельність робітників;
- ⇒ використання ними робочого часу;
- ⇒ середньогодинний виробіток одного робітника.

Використавши дані табл. 5.18., обчислимо вплив трудових факторів на відхилення за обсягом продукції.

Таблиця 5.18.

Розрахунок впливу трудових факторів на відхилення за обсягом продукції.

Показники	Методика розрахунку	Результат, тис. грн.
Зміна обсягу продукції, тис. грн., у т. ч. за рахунок:	26 749 – 25 074	+1 675
• зміни чисельності робітників	$(-15) \times 224 \times 7,6 \times 25,93$	-662,0
• зміни середнього числа днів, відпрацьованих одним робітником за рік	$(-1) \times 553 \times 7,6 \times 25,93$	-109,0
• зміни тривалості робочого дня	$(+0,1) \times 223 \times 553 \times 25,93$	+319,0
• зміни середньогодинного виробітку одного робітника	$(+2,24) \times 223 \times 553 \times 7,7$	+2 127,0

Як видно з розрахунків, на збільшення випуску продукції позитивно вплинуло підвищення продуктивності праці: за рахунок збільшення середньогодинного виробітку на одного робітника на 2,24 грн. обсяг продукції збільшився на 2 127 тис. грн. Окрім того, приріст обсягу продукції на 319,0 тис. грн. одержано і за рахунок збільшення тривалості робочого дня. Однак зменшення чисельності робітників на 15 призвело до зниження обсягу продукції на 662,0 тис. грн., а наявність цілоденних втрат робочого часу спричинило зменшення обсягу продукції на 109,0 тис. грн.

Загальний вплив факторів: $-662 - 109 + 319 + 2\,127 = +1\,675$

Звідси робимо висновок, що можливими резервами збільшення обсягу продукції на підприємстві є:

- | | |
|---|------------------------|
| • доукомплектування трудовими ресурсами | - 662,0 тис. грн. |
| • усунення причин втрат робочого часу | - 109,0 тис. грн. |
| Разом | 771,0 тис. грн. |

Своєчасно розроблені і реалізовані організаційно-технічні заходи дали би можливість підприємству збільшити обсяг продукції на 771,0 тис. грн.

5.9. Аналіз динаміки та структури основних фондів, ефективності їх використання

У період переходу до ринкових відносин, в умовах конкурентної боротьби між товаровиробниками підвищенню ефективності використання основних фондів слід приділяти особливу увагу, оскільки від раціонального використання основних фондів залежить ефективність діяльності підприємства.

Саме тому кожне підприємство повинне постійно вишукувати резерви підвищення ефективності використання основних фондів. Виявити ці резерви та контролювати виконання заходів щодо їх мобілізації і використання можна лише за допомогою глибокого системного економічного аналізу.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджені наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.02.2000р., визначає *основні засоби* як "матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік)".

Економічна література подає визначення основних фондів як "засобів праці, які мають вартість і функціонують у виробництві"

тривалий час у своїй незмінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, частинами в міру спрацювання”.

Основні фонди поділяються на:

- ⇒ виробничі;
- ⇒ невиробничі.

Виробничі основні фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. **Невиробничі** – це фонди невиробничої сфери (житлові будинки, об’єкти соціально-культурного й побутового призначення, які перебувають на балансі підприємства).

Аналіз стану та ефективності використання основних фондів ставить на меті:

- визначити забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів основними фондами, відповідність їх складу, структури та технічного рівня виробничій потребі;
- оцінити технічний стан і віковий склад основних фондів, зокрема їх активної частини;
- визначити ступінь ефективності використання основних фондів за узагальнюючими показниками та вплив факторів на зміну цих показників;
- виявити резерви підвищення фондовіддачі та шляхи їх мобілізації, збільшення обсягу продукції та прибутку за рахунок поліпшення використання основних фондів.

Для аналізу використовують:

- план економічного та соціального розвитку підприємства;
- план технічного розвитку;
- ф. № 1 “Баланс підприємства”;
- ф. № 3 “Звіт про фінансово-майновий стан підприємства”;
- ф. № 11-ОФ “Звіт про наявність та рух основних фондів”;
- ф. № БП “Баланс виробничої потужності”;
- ф. № 2КБ “Звіт про введення в дію об’єктів основних фондів і використання капіталовкладень”;
- дані про наявність нестановленого та зайвого устаткування;
- матеріали інвентаризації основних засобів;
- матеріали відділів головного механіка, головного енергетика, головного технолога та інші джерела інформації.

Аналіз розпочинають з оцінки змін у наявності основних фондів на кінець звітного періоду порівняно з початком та з визначення темпів зростання.

Для цього за даними ф. № 11-ОФ “Звіт про наявність та рух основних фондів” доцільно скласти аналітичну таблицю, як це показано на прикладі табл. 5.19.

Таблиця 5.19.

Аналіз зміни наявності основних фондів та їх динаміки, тис. грн.

Основні фонди	Наявність на початок року	Надійшло за рік		Вибуло за рік		Наявність на кінець року	Зміна за рік (+,-)	Темп зростання, %
		усього	У тому числі введено в дію	усього	У тому числі ліквідовано			
1. Промислово-виробничі основні фонди, у т.ч.	3 718	709	518	381	62	4 046	+328	108,8
вистивна частина промислово-виробничих основних фондів	2 493	639	483	316	37	2 816	+323	113,0
2. Виробничі основні фонди інших галузей	54	42	42	69	69	27	-27	50
3. Невиробничі основні фонди	315	-	-	-	-	315	-	100,0
Усього	4 087	751	560	450	131	4 388	+301	107,4

Як свідчать дані таблиці, основні фонди на кінець року збільшилися на 301 тис. грн., або на 7,4%, у тому числі промислово-виробничі фонди – на 328 тис. грн., що становить 8,8%, виробничі основні фонди інших галузей зменшилися на 27 тис. грн., невикористані основні фонди залишилися без змін.

Наступним етапом аналізу є дослідження змін, які відбулися в структурі основних фондів. Під структурою основних фондів розуміють співвідношення окремих груп основних фондів.

Кожне підприємство повинне намагатися створювати оптимальну структуру основних фондів, постійно поліпшувати її шляхом оновлення та модернізації устаткування, зменшення частки зайвого, малоефективного устаткування, підвищення рівня автоматизації і механізації, спеціалізації і корпорування.

Таблиця 5.20.

Аналіз змін у складі та структурі основних фондів.

Основні фонди	На початок року		На кінець року		Зміна за рік (+,-)	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Виробничі основні фонди	3 718	91,0	4 046	92,2	+328	+1,2
Виробничі основні фонди інших галузей	54	1,3	27	0,6	-27	-0,7
Невикористані основні фонди	315	7,7	315	7,2	-	-0,5
Усього основних фондів	4 087	100	4 388	100	+301	-

Аналіз змін структури основних фондів проводиться методом порівняння питомої ваги кожної групи основних фондів щодо їх загальної вартості на кінець звітної періоду з аналогічними показниками на початок періоду (див. табл. 5.20.).

Наведені дані показують, що найбільшу питому вагу в складі основних фондів становлять виробничі основні фонди, тобто ті фонди, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції: питома вага цих фондів збільшилася на 1,2% і на кінець року становить 92,2%. Частка виробничих основних фондів інших галузей і невиробничих основних фондів зменшилася, відповідно, на 0,7 і 0,5%.

Особливу увагу слід приділити *дослідженню й оцінці активної частини основних виробничих фондів*, оскільки саме ці фонди характеризують виробничі можливості підприємства.

До активної частини основних фондів відносять машини й устаткування (силові і робочі машини та устаткування, вимірювальні й регулюючі прилади і пристрої, лабораторне устаткування), обчислювальну техніку, яка використовується в автоматизованих системах управління технологічними процесами, інші машини й устаткування, а також транспортні засоби. Активна частина основних фондів приймає безпосередню участь у виробничому процесі і завдяки цьому забезпечує належний обсяг та якість продукції. До пасивної частини відносять будівлі і споруди. Але в таких галузях, як нафтовидобувна, газова, електроенергетична, споруди включають до активної частини.

У нашому прикладі до активної частини основних фондів віднесені всі виробничі фонди, за винятком будівель і споруд.

Оцінку зміни питомої ваги активної частини виробничих основних фондів у загальній їх вартості можна дати за даними аналітичної табл. 5.21.

Таблиця 5.21.

Аналіз зміни питомої ваги активної частини промислово-виробничих основних фондів.

Основні фонди	На початок року	На кінець року	Відхилення
Промислово-виробничі основні фонди, тис. грн.	3 718	4 046	+328
у т.ч.			
активна частина промислово-виробничих основних фондів	2 493	2 816	+323
Питома вага активної частини промислово-виробничих основних фондів (%)	67,1	69,6	+2,5

Як бачимо з таблиці, питома вага активної частини промислово-виробничих основних фондів на кінець року становила 69,6%, що на 2,5% більше порівняно з початком року.

Зростання питомої ваги активної частини промислово-виробничих основних фондів вважається прогресивною тенденцією, тому що цей чинник позитивно впливає на підвищення ефективності використання фондів, збільшення виробничої потужності.

Оскільки найбільш активною частиною основних фондів є устаткування, то в ході аналізу потрібно встановити кількісну забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів машинами й устаткуванням, визначити їх технічний рівень, відповідність світовим зразкам.

У ході аналізу рекомендується дати оцінку виконанню плану із впровадження нової техніки, визначити частку прогресивного автоматизованого і модернізованого устаткування й вимірювальних приладів у загальній вартості всього устаткування і вимірювальних приладів.

Збільшення питомої ваги прогресивного устаткування сприяє впровадженню сучасних прогресивних технологій.

Для узагальнюючої оцінки динаміки основних фондів і характеру їх змін розраховують коефіцієнти оновлення, введення, вибуття.

Коефіцієнт оновлення ($K_{он}$) відображає інтенсивність оновлення основних фондів і обчислюється за формулою:

$$K_{он} = \frac{\Phi_{над}}{\Phi_{кін.р.}}$$

де $\Phi_{над}$ – вартість основних фондів, що надійшли за відповідний період;

$\Phi_{кін.р.}$ – вартість основних фондів на кінець року.

Цей коефіцієнт рекомендують розраховувати за всіма основними фондами, виробничими, активною їх частиною, окремими групами виробничих фондів, а також за основними видами устаткування.

Коефіцієнт введення ($K_{вв}$) обчислюють як відношення введених в дію основних фондів до вартості фондів на кінець відповідного періоду:

$$K_{вв} = \frac{\Phi_{увед}}{\Phi_{кін.р.}}$$

де $\Phi_{увед}$ – вартість введених у дію основних фондів.

Для повнішого аналізу доцільно порівняти коефіцієнт оновлення за активною частиною з коефіцієнтом оновлення за всіма основними фондами (виробничими) і вивчити, за рахунок якої саме частини основних фондів більшою мірою відбувається її оновлення. Якщо одержимо вищий коефіцієнт оновлення за активною частиною, то це дає підставу для висновку, що оновлення основних фондів здійснюється саме за рахунок активної частини і за всіх інших умов позитивно впливає на показник фондовіддачі.

Процес оновлення основних фондів передбачає вивчення характеру їх вибуття. Оцінку вибуття основних фондів проводять за коефіцієнтом вибуття ($K_{\text{виб}}$), який характеризує ступінь інтенсивності вибуття основних фондів з виробництва й обчислюється як відношення вартості вибутих за звітний період основних фондів ($\Phi_{\text{виб}}$) до вартості фондів на початок цього ж періоду ($\Phi_{\text{поч.п}}$):

$$K_{\text{виб}} = \frac{\Phi_{\text{виб}}}{\Phi_{\text{поч.п}}}$$

Як і коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття обчислюють за всіма основними фондами, виробничими, активною їх частиною, окремими групами промислово-виробничих фондів та основними видами устаткування.

У нашому прикладі ступінь оновлення, уведення, вибуття характеризується такими даними (табл. 5.22.).

Таблиця 5.22.

Аналіз рівня оновлення, уведення, вибуття основних фондів.

Коефіцієнти	Розрахунок	Рівень коефіцієнтів
1. Оновлення промислово-виробничих основних фондів	709 : 4 046	0,175
у т. ч. – активної частини	639 : 2 816	0,227
2. Уведення промислово-виробничих основних фондів	518 : 4 046	0,128
у т. ч. – активної частини	483 : 2 816	0,172
3. Вибуття промислово-виробничих основних фондів	381 : 3 718	0,102
у т. ч. – активної частини	316 : 2 493	0,127

Як свідчать дані таблиці, коефіцієнт оновлення промислово-виробничих основних фондів (0,175) випереджає коефіцієнт їх вибуття (0,102). Це свідчить про те, що оновлення основних фондів на підприємстві відбувається здебільшого шляхом придбання нових фондів, а не заміни старих, зношених, що призводить до накопичення застарілого обладнання і стримує зростання економічної ефективності основних фондів. Окрім того, коефіцієнт оновлення активної частини

промислово-виробничих основних фондів (0,227) вищий за коефіцієнт оновлення всіх основних промислово-виробничих фондів (0,175), що позитивно впливає на фондовіддачу.

Коефіцієнт уведення активної частини промислово-виробничих фондів (0,172) також перевищує коефіцієнт уведення промислово-виробничих основних фондів (0,128), що заслуговує позитивної оцінки.

Важливим етапом аналізу основних фондів є дослідження їх *технічного стану*. Для цього обчислюють та вивчають такі узагальнюючі показники технічного стану, як коефіцієнт зношеності та коефіцієнт придатності.

Коефіцієнт зношеності (K_{zn}) визначається як відношення суми зношеності (Z_n) за відповідний період до початкової вартості цих же основних фондів (Φ_n):

$$K_{zn} = \frac{Z_n}{\Phi_n}$$

Цей коефіцієнт показує міру зношеності основних фондів, що перебувають в експлуатації, тобто ту частину вартості фондів, яка перенесена на новостворений продукт.

Коефіцієнт придатності (K_{np}) обчислюється як відношення залишкової вартості основних фондів (Φ_3) до їх початкової вартості (Φ_n):

$$K_{np} = \frac{\Phi_3}{\Phi_n} = 1 - K_{zn}$$

Коефіцієнт зношеності і коефіцієнт придатності рекомендують вивчати на початок і кінець звітного періоду. Чим меншою є величина коефіцієнта зношеності і більша величина коефіцієнта придатності, тим кращим є технічний стан основних фондів (табл. 5.23.).

Таблиця 5.23.

Аналіз змін технічного стану основних фондів.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+, -)
1. Початкова вартість основних фондів, тис. грн.	4 087	4 388	+301
2. Зношеність основних фондів, тис. грн.	844	896	+52
3. Залишкова вартість основних фондів, тис. грн.	3 243	3492	+249
4. Коефіцієнт зношеності	0,21	0,20	-0,01
5. Коефіцієнт придатності	0,79	0,80	+0,01

Початкова вартість основних фондів збільшилася на 301 тис. грн., а сума зношеності – на 52 тис. грн. Це сприяло зменшенню зношеності (підвищенню ступеня придатності) основних фондів на 0,01.

Слід мати на увазі, що економічна зношеність основних фондів, обчислена за нормами амортизації, не відповідає їх фізичній та моральній зношеності. Тому наведені показники зношеності лише відносно характеризують ступінь зношеності.

Для глибшого дослідження та розроблення заходів з підвищення ефективності використання основних фондів потрібно вивчити віковий склад різних видів устаткування. Він характеризує технічний рівень основних фондів і ступінь їх моральної зношеності, дає можливість визначити придатне устаткування, устаткування, яке потребує капітального ремонту, непридатне устаткування та устаткування, що належить списати. Для аналізу все діюче устаткування групують за видами, а в середині кожного виду – за тривалістю його використання.

В умовах переходу до ринкової економіки особливого значення набуває економічна оцінка доцільності витрат на капітальний ремонт. Це пояснюється тим, що на підприємствах діюче устаткування протягом експлуатації капітально ремонтують кілька разів. Проведення першого капітального ремонту в більшості випадків економічно вигідніше, ніж придбання нового устаткування, але наступні капітальні ремонти коштують значно дорожче, ніж нове устаткування аналогічного призначення.

Узагальнюючими показниками забезпеченості підприємства основними виробничими фондами є фондоозброєність праці та технічна озброєність праці.

** Фондоозброєність – це відношення середньорічної вартості промислово-виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників у найбільшу зміну.*

** Технічна озброєність праці визначається відношенням вартості виробничого устаткування до середньоспискової чисельності робітників у найбільшу зміну.*

У ході аналізу зіставляють темпи зростання технічної озброєності праці з темпами зростання продуктивності праці. Позитивної оцінки заслуговує випередження темпів зростання продуктивності праці.

Ефективність використання основних виробничих фондів характеризується низкою показників, які поділяються на загальні та часткові. До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів відносять фондодідачу, фондомісткість і рентабельність.

* **Фондовіддача (Фв)** – це відношення обсягу промислової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства:

$$Фв = \frac{ПП}{СВОВФ}$$

де ПП – обсяг промислової продукції підприємства за звітний період;
СВОВФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів за той же період.

Цей показник показує, скільки вироблено продукції в розрахунку на 1 гривню вартості основних виробничих фондів.

* **Фондомісткість (Фм)** – показник, обернений до фондівіддачі. Він характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості продукції:

$$Фм = \frac{СВОВФ}{ПП}$$

* **Рентабельність основних виробничих фондів (Росн.ф.)** – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних фондів:

$$Росн.ф = \frac{П}{СВОВФ}$$

де П – чистий прибуток за звітний період.

Цей показник показує, скільки прибутку отримало підприємство в розрахунку на 1 гривню основних виробничих фондів.

Аналіз узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів проводиться методом порівняння фактичного їх рівня за звітний період з аналогічними показниками попередніх періодів (плановими показниками), вивчається динаміка за кілька років, рівень виконання плану, виявляється вплив факторів на відхилення з фондівіддачі, резерви підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і вплив зміни вартості фондів та ефективності їх використання на відхилення за обсягом продукції.

Для виявлення резервів підвищення ефективності використання основних фондів доцільно показники фондівіддачі, фондомісткості і рентабельності аналізованого підприємства порівняти з аналогічними показниками однотипних підприємств галузі.

Для більш повного аналізу показники ефективності використання

основних фондів визначають по всіх основних фондах, фондах виробничого призначення, активній їх частині.

Дані про обсяг продукції беруть з форми № 1-П "Звіт підприємства по продукції". Середньорічна вартість основних виробничих фондів (СВОВФ) обчислюється за формулою:

$$СВОВФ = ВОВФ_{поч} + ВОВФ_{увед} \times \frac{Ч_{увед}}{12} - ВОВФ_{вив} \times \frac{Ч_{вив}}{12},$$

де $ВОВФ_{поч}$ – вартість основних виробничих фондів на початок року;

$ВОВФ_{увед}$ – вартість уведених протягом року основних виробничих фондів;

$Ч_{увед}$ – число місяців до кінця року, протягом яких функціонуватимуть введені основні фонди;

$ВОВФ_{вив}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року;

$Ч_{вив}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів може бути обчислена і за середньоарифметичною:

$$СВОВФ = \frac{ВОВФ_{поч} + ВОВФ_{кіл}}{2}$$

Розрахунки показників ефективності використання основних виробничих фондів та оцінка цих показників подана в табл. 5.24.

Таб. шість 5.24.

Аналіз показників ефективності використання основних виробничих фондів.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)
Обсяг промислової продукції у порівнянних цінах, тис. грн.	25 074	26 749	+1 675
Середньорічна вартість, тис. грн.			
- основних виробничих фондів	3 719	3 882	+1 63
- активної частини основних виробничих фондів	2 508	2 655	+14 7
Питома вага активної частини основних фондів	0,6744	0,6839	+0,00 95
Фондовіддача, грн.			
- основних виробничих фондів	6,7421	6,8905	+0,148 4
- активної частини основних виробничих фондів	9,9976	10,0749	+0,077 3
Фондомісткість, грн.			
- основних виробничих фондів	0,1483	0,1451	-0,0032
- активної частини основних виробничих фондів	0,1000	0,0993	-0,0007

Можемо зробити висновок, що у звітному році ефективність використання основних виробничих фондів, у тому числі їх активної частини, зросла: на кожен гривню вартості основних виробничих фондів випуск продукції збільшився на 14,84 коп., у тому числі на кожен гривню активної частини основних виробничих фондів – на 7,73 коп. Фондомісткість основних виробничих фондів та їх активної частини зменшилася, що також свідчить про підвищення ефективності використання фондів.

Аналіз передбачає дослідження впливу зміни фондівіддачі і вартості основних виробничих фондів на відхилення за обсягом продукції. Вплив зміни цих факторів можна обчислити методом абсолютних різниць. Вплив зміни вартості основних виробничих фондів:

$$+163 \times 6,7421 = +1\,099,0;$$

вплив зміни фондівіддачі основних виробничих фондів:

$$+0,1484 \times 3\,882 = +576,0.$$

Таким чином, випуск промислової продукції збільшився на 1 099 тис. грн. за рахунок збільшення вартості основних виробничих фондів і на 576,0 тис. грн. – за рахунок ефективнішого їх використання.

5.10. Оцінка забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання

На відхилення з обсягу виробництва впливають фактори, пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням.

Матеріально-технічне забезпечення включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, їх пошук і купівлю на товарно-сировинній біржі, укладення прямих договорів з постачальниками, організацію доставки, зберігання і видачу споживачам на підприємстві, контроль за виконанням умов договорів.

В умовах переходу до ринкових відносин відбулася докорінна перебудова матеріально-технічного постачання підприємств сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами, іншими матеріальними ресурсами. Підприємство само вивчає ринок сировини, енергоносіїв, налагоджує прямі зв'язки з постачальниками, самостійно вирішує питання про створення необхідних запасів з урахуванням специфіки виробництва, можливих змін його умов.

Оскільки економне витрачання матеріальних ресурсів рівнозначне збільшенню їх виробництва, то підприємства повинні постійно вишукувати внутрішньовиробничі резерви економії та

раціонального використання матеріальних ресурсів.

Важливий інструмент пошуку таких резервів – економічний аналіз, головними завданнями якого є:

- вивчення потреби підприємства в матеріальних ресурсах;
- оцінка реальності та економічного обґрунтування планів матеріально-технічного забезпечення, його взаємозв'язку з планом виробництва;
- оцінка забезпечення плану поставок укладеними договорами, якості договорів;
- оцінка вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів;
- аналіз виконання планів матеріально-технічного забезпечення за обсягом, асортиментом, строками, якістю ресурсів і аналіз впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники;
- оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів;
- виявлення та оцінка внутрішніх невикористаних резервів економії матеріальних ресурсів та розроблення заходів щодо їх використання.

Аналіз проводять за даними форм статистичної звітності № 1-СН, 3-СН, 4-СН, 11-СН, 12-СН про наявність і використання матеріальних ресурсів; ф. № 5-С про витрати на виробництво; плану матеріально-технічного постачання; договорів на поставку сировини, матеріалів, палива; оперативними даними відділу матеріально-технічного постачання; даними про нормативи та норми витрат матеріальних ресурсів.

Насамперед у ході аналізу потрібно дати **оцінку обґрунтованості плану матеріально-технічного постачання**, правильності розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах, тобто оцінити якість плану матеріально-технічного постачання.

Оцінюючи якість плану матеріально-технічного забезпечення, вивчають:

- повноту врахування в плані всієї потреби підприємства: на виробництво продукції (включаючи заділи в незавершеному виробництві), на виконання дослідних та експериментальних робіт, виготовлення нестандартного технічного оснащення і пристосувань, ремонт основних фондів тощо;
- правильність розрахунку потреби, а саме: врахування при визначенні плану постачання зміни в номенклатурі та асортименті запланованої до випуску продукції, зміни (зниження або зростання) питомих витрат матеріалів, сировини та інших цінностей на одиницю продукції та обґрунтованість цих змін;
- правильність визначення суми джерел покриття потреби підприємства в матеріальних ресурсах.

Потреба підприємства в матеріальних ресурсах визначається за окремими їх видами на основну і неосновну діяльність та за їх

запасами, які необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємства на кінець періоду (місяця, кварталу, року). Потребу в матеріальних ресурсах для виробничої програми обчислюють за такою формулою:

$$MP = \sum P_{\alpha} \times H_{\beta} + Z_i$$

де MP – загальна потреба в матеріальних ресурсах;

P_{α} – випуск кожного виду продукції;

H_{β} – потреба i -го виду матеріалів на випуск j -го виду продукції (виходячи з виробничої програми і приросту незавершеного виробництва);

Z_i – необхідні для нормального функціонування підприємства запаси i -го виду матеріальних ресурсів на кінець періоду.

В основу розрахунку всієї потреби повинні бути покладені *нормативи і норми витрат* ресурсів на одиницю продукції та складських запасів.

|| * *Норма – це завдання, яке фіксує гранично допустимі витрати конкретного матеріального ресурсу на виробництво одиниці продукції або виконання одиниці роботи.*

Норми повинні враховувати підвищення якості продукції, її конкурентноспроможність, прогресивність нових видів і відображати головні напрями технічного прогресу.

|| * *Суть управління запасами полягає в здійсненні контролю за станом запасів і прийнятті заходів, спрямованих на економію часу і коштів шляхом мінімізації затрат на утримання запасів, необхідних для своєчасного та якісного виконання виробничої програми.*

Метою такого управління є *забезпечення безперервного виробництва продукції в потрібній кількості та в установлені терміни, повної реалізації випущеної продукції з мінімальними затратами на утримання запасів.*

Аналіз стану запасів проводиться за допомогою показника *запасу в днях*. Цей показник характеризує на скільки днів нормальної роботи підприємства вистачить наявного в залишку того чи іншого виду виробничого запасу.

Забезпеченість підприємства запасами в днях (D_i^3) обчислюється як відношення залишку даного виду матеріальних ресурсів до середньоденної потреби в цьому матеріалі:

$$D_i^3 = \frac{MP_i^3}{D_i^3}$$

де MP_i^z – запас i -го виду матеріальних ресурсів у натуральних одиницях виміру;

D_i^z – одностороння потреба в i -му виді матеріальних ресурсів у цих же одиницях виміру.

Для визначення денної потреби з кожного виду матеріальних ресурсів потрібно загальні витрати цього виду ресурсів на потреби виробництва за аналізований період поділити на кількість календарних днів у періоді (360, 90, 30).

Якщо, наприклад, на 1 жовтня в запасах на складі було 12 200 м тканини відповідного артикулу, за планом випуску продукції на IV квартал цієї тканини потрібно 36 000 метрів, а планова одностороння потреба тканини – 400 м $\left(\frac{36000}{90}\right)$, то запас у днях становить 30,5 дня (12 200 : 400).

У ході аналізу доцільно дати обґрунтовану оцінку запасів і визначення їх вартості. На практиці найчастіше визначають вартість запасів трьома найбільш зручними методами – ФІФО, ЛІФО і за середньозваженою вартістю. Використання одночасно різних методів у розрахунках або для вирішення тих чи інших завдань не допускається. Керівники (менеджери) підприємства повинні оцінювати переваги чи недоліки кожного методу і надавати перевагу одному з них.

Визначена в ході аналізу потреба підприємства в матеріальних ресурсах, необхідних як для основного виробництва, так і для виготовлення технологічної оснастки, проведення ремонтно-експлуатаційних робіт, капітального будівництва власними силами порівнюється з потребою згідно з планом матеріально-технічного забезпечення. Обчислюється завищення або заниження потреби.

Окрім того, вивчається правильність визначення суми внутрішніх та зовнішніх джерел покриття потреб підприємства в матеріальних ресурсах.

У ході аналізу потрібно дати оцінку вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів, вивчити, чи врахувало підприємство-виробник при виборі постачальників такі фактори, як:

- відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства у матеріалах;
- територіальна віддаленість постачальника;
- можливість оперативного постачання товарно-матеріальних цінностей;

- швидкість реакції на потреби покупця;
- репутація постачальника тощо.

Підприємство-виробник повинно ретельно вивчити майбутнього постачальника за зазначеними характеристиками й обрати такого партнера, який забезпечує найкращі умови постачання з мінімальними витратами.

Оцінку якості плану матеріально-технічного забезпечення розглянемо на такому прикладі (табл. 5.25).

Таблиця 5.25.

Аналіз якості плану матеріально-технічного забезпечення.

Матеріали	Одиниця виміру	Потреба згідно з планом матеріально-технічного постачання (усього)	Потреба, встановлена в ході аналізу (усього)	Завищення (+), зниження (-) у плані матеріально-технічного постачання	Джерела покриття потреби		Укладено договорів	Забезпеченість потреби договорами, % (7:6)
					внутрішні	зовнішні		
A	1	2	3	4	5	6	7	8
A	тис. грн	5 200	5 184	+16	750	4 450	4 365	98,1
B	тис. грн	1 280	1 311	-31	230	1 050	1 050	100,0
B	тис. грн	430	430	-	430	-	-	-
Разом	тис. грн	22 465	22 443	+22	1 820	20 645	20 110	97,4

Як свідчать дані таблиці, розрахункову потребу в матеріалі A було завищено на 16,0 тис. грн. Планом матеріально-технічного забезпечення передбачалося покриття цієї потреби на 85,6%

$\left(\frac{4450}{5200} \times 100\right)$ за рахунок зовнішніх джерел і 14,4% $\left(\frac{750}{5200} \times 100\right)$ – за рахунок внутрішніх. Потребу в матеріалі B занижено на 31 тис. грн. Згідно з планом 82% $\left(\frac{1050}{1280} \times 100\right)$ планової потреби в матеріалі B покривається за рахунок зовнішніх джерел і 18% $\left(\frac{230}{1280} \times 100\right)$ – за рахунок внутрішніх.

З усіх матеріально-технічних ресурсів розрахункову потребу було завищено на 22 тис. грн. Покриття цієї потреби передбачалося на 91,9% $\left(\frac{20645}{22465} \times 100\right)$ за рахунок зовнішніх джерел і на 8,1% $\left(\frac{1820}{22465} \times 100\right)$ – за рахунок внутрішніх.

Аналіз передбачає оцінку забезпеченості планової потреби в матеріальних ресурсах укладеними договорами на поставку та внутрішніми джерелами покриття. Обчислюють коефіцієнт забезпеченості як відношення матеріальних ресурсів, які повинні надійти згідно з укладеними договорами та внутрішніх джерел, до планової потреби в матеріальних ресурсах.

У нашому прикладі коефіцієнт забезпеченості (*Кзоб.*) за планом становить з усіх матеріально-технічних ресурсів:

$$\frac{1820 + 20110}{22465} = 0.976$$

з матеріалу А:

$$\frac{750 + 4365}{5200} = 0.984$$

з матеріалу Б:

$$\frac{230 + 1050}{1280} = 1$$

Вивчають *свочасність укладення договорів* на поставку матеріально-технічних ресурсів, *передбачення в договорах необхідних умов поставок*: асортименту, якості, ціни, термінів поставок, форми розрахунків, відповідальності за порушення умов договору тощо.

Після детального вивчення плану матеріально-технічного забезпечення, оцінки його якості потрібно проаналізувати *хід та результати виконання плану*.

При цьому вивчають і дають оцінку:

- фактичному надходженню матеріальних ресурсів за загальним обсягом, структурою, комплектністю, асортиментом, якістю;
- своєчасності, темпам та ритмічності постачання;
- надходженню матеріальних цінностей за джерелами;
- організації і ходу забезпечення необхідними ресурсами всіх ланок виробництва;
- впливу факторів матеріально-технічного постачання на відхилення за обсягом випуску продукції.

Ступінь виконання плану з окремих видів сировини, палива, матеріалів обчислюється як у натуральних, так і в грошових одиницях виміру.

Насамперед необхідно *проаналізувати фактичне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами*. Для цього фактичне надходження матеріалів від постачальників та з внутрішніх джерел

порівнюється з потребою підприємства з урахуванням залишків, визначається коефіцієнт забезпеченості.

Розглянемо це на прикладі (табл. 5.26.).

Таблиця 5.26.

Аналіз фактичної забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.

Матеріали	Потреба підприємства з урахуванням залишків		Фактичне надходження		Відхилення від плану				Коефіцієнт забезпеченості (гр. 3 : гр. 1), %
					більше		менше		
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	5 200	23,1	5 182	23,7	-	+0,6	-18	-	99,7
Б	1 280	5,7	1 220	5,6	-	-	-60	-0,1	95,3
Віт. д.	430	1,9	430	2,0	-	+0,1	-	-	100
Разом	22 465	100	21 895	100	-	-	-570	-	97,5

Як свідчать дані таблиці, підприємство забезпечено матеріально-технічними ресурсами на 97,5%. Забезпеченість матеріалами А і Б становить, відповідно, 99,7% і 95,3%. Фактично на підприємство надійшло менше від планової потреби матеріалу А на 18 тис. грн., матеріалу Б – на 60 тис. грн. У цілому – на 570 тис. грн. менше.

У ході аналізу рекомендується дати оцінку постачання за джерелами надходження, а саме: зовнішніми (виконання договорів поставок матеріально-технічних ресурсів) і внутрішніми. У першому випадку фактичне надходження ресурсів від постачальників у порядку виконання договорів поставок порівнюють з ресурсами, які мали би надійти згідно з укладеними договорами (табл. 5.27.).

Таблиця 5.27.

Оцінка виконання договорів поставки, тис. грн.

Матеріал	Укладено договорів	Фактично надійшло від постачальників	Відхилення (+, -)	Виконання договорів, %
А	4 365	4 432	+67	101,5
Б	1 050	990	-60	94,3
Віт. д.	-	-	-	-
Разом	20 110	20 075	+35	99,8

Як видно з даних, план поставок загалом виконано на 99,8%, у тому числі з матеріалу А – на 101,5%, з матеріалу Б – на 94,3%.

Для виявлення винуватців та причин невиконання договорів поставки матеріалів доцільно проаналізувати їх поставку за окремими постачальниками.

Для ефективної роботи підприємства важливе значення має оцінка

пропорційності постачання, тобто аналіз виконання плану постачання за структурою. Оцінку виконання плану за цим показником проводять методом порівняння фактичної питомої ваги окремих видів матеріалів (у загальній їх кількості) з плановою (табл. 5.26.).

Дані таблиці показують, що на підприємстві є відхилення в структурі постачання матеріалів, а це може призвести до зривів у виконанні плану виробничої програми.

Виконання виробничої програми, зокрема – випуск продукції за номенклатурою та асортиментом, значною мірою залежить від рівня виконання плану постачання матеріалів не лише з обсягу, а й з асортименту матеріальних ресурсів. Тому в ході аналізу дають оцінку виконанню плану матеріально-технічного постачання з асортименту, визначають коефіцієнт асортиментності.

! **Коефіцієнт асортиментності** визначають відношенням суми, зарахованої у виконання плану з асортименту (фактичне надходження в межах потреби підприємства), до планової потреби.

Важливо дати оцінку **комплектності постачання**. Комплектність постачання визначається відношенням складових, які входять у комплект (у вузол, частину виробу, набір), до кількості скомплектованих вузлів, наборів, частин, які надійшли, а потім беруть кількість тих комплектів і зіставляють з кількістю готових виробів, запланованих до випуску, у склад яких входить (або для яких призначений) даний комплект.

Аналіз матеріально-технічного забезпечення передбачає **оцінку надходження ресурсів за термінами та ритмічністю постачання**. Це важливо з огляду на те, що порушення термінів постачання призводить до невиконання планів з виробництва та з реалізації продукції.

Доцільно **провести аналіз темпів постачання**. Для цього фактичне надходження матеріальних ресурсів показується наростаючим підсумком. За ступенем зростання відсотка виконання плану в часі можна зробити висновок про дотримання темпів надходження ресурсів.

Окрім аналізу повноти надходження сировини, матеріалів за обсягом, асортиментом, термінами постачання, працівники відділу матеріально-технічного постачання разом з працівниками відповідних служб (лабораторій) проводять **аналіз якості матеріалів** під час їх надходження на підприємство.

Аналіз якості матеріальних ресурсів проводиться за даними:

- *актів приймання матеріалів;*
- *рекламацій на матеріальні ресурси;*
- *претензій до постачальників;*
- *актів про повний або частковий виробничий брак;*
- *стандартів;*
- *специфікацій;*
- *паспортів і технічних умов на відповідні матеріальні ресурси;*
- *результатів проведених досліджень якості матеріальних ресурсів бюро експертизи або заводськими лабораторіями.*

Особливу увагу звертають на сировину та основні матеріали, що становлять основу продукції, яку випускають.

У подальшому вивчають причини і винуватців відхилень від плану повного та своєчасного забезпечення підприємства якісними матеріальними ресурсами. За результатами аналізу оформляють претензії до винуватців і вживають заходів щодо своєчасного забезпечення виробництва необхідними високоякісними матеріальними ресурсами.

У ході аналізу вивчають *показники розвитку прямих зв'язків із постачальниками*, а саме:

- ⇒ *відношення кількості прямих постачальників до кількості всіх постачальників;*
- ⇒ *питому вагу матеріальних цінностей (у цілому або основних їх видів), які надходять за прямими поставками, до загального їх надходження.*

Аналіз матеріально-технічного постачання проводиться не тільки в цілому по підприємству, а й у розрізі окремих цехів, дільниць.

Аналіз виконання плану матеріально-технічного постачання за обсягом, асортиментом, якістю, строками надходження цінностей передбачає виявлення причин відхилень від плану, розроблення заходів щодо налагодження повного і своєчасного постачання цехів, дільниць, робочих місць високоякісними матеріальними ресурсами.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на практиці використовують систему узагальнюючих та часткових показників.

Узагальнюючими показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є:

- ⇒ *матеріаловіддача;*
- ⇒ *матеріаломісткість;*
- ⇒ *коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних затрат;*

- ⇒ *питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції;*
- ⇒ *коефіцієнт використання матеріалів.*

* **Матеріаловіддача (Мвд.)** визначається відношенням вартості продукції до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії):

$$Мвд. = \frac{ПП}{Мв.},$$

де ПП – обсяг промислової продукції;
Мв. – матеріальні витрати.

Матеріаломісткість (Мм.) визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожен гривню випущеної продукції:

$$Мм. = \frac{Мв.}{ПП}.$$

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначається відношенням індексу промислової продукції до індексу матеріальних витрат.

Для того, щоб визначити *питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції*, потрібно суму матеріальних витрат віднести до повної собівартості випущеної продукції. Цей показник відображає рівень використання матеріальних ресурсів, а також структуру виробництва продукції, тобто чи є воно матеріаломістким, чи ні. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт використання матеріалів (коефіцієнт матеріальних витрат) визначається шляхом ділення суми фактичних матеріальних витрат на розмір матеріальних витрат, обчислений виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції.

Він показує, *наскільки ефективно використовуються матеріали в процесі виробництва*. Цей показник може бути більшим або меншим за одиницю. Якщо коефіцієнт більший за одиницю, то це свідчить про перевитрати матеріальних ресурсів у процесі виробництва і, навпаки, якщо менший за одиницю, то матеріальні ресурси використовувалися більш економно, раціонально.

Коефіцієнт використання матеріалів доцільно визначати не тільки щодо загального випуску продукції, а й до окремих виробів, вузлів, деталей. Тоді це буде відношення корисних витрат або чистої ваги деталі, виробу у натуральному вираженні до норми або фактичних витрат матеріалів на їх виготовлення.

Оскільки узагальнюючі показники дають лише загальне уявлення про рівень ефективності використання матеріальних ресурсів та резервів його підвищення, то для характеристики ефективності витрачання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних матеріалів, палива, енергії) застосовують *часткові* показники:

- *сировиномісткість* – у переробних галузях;
- *металомісткість* – у машинобудуванні та металообробній промисловості;
- *паливомісткість* – на підприємствах ТЕЦ;
- *напівфабрикатомісткість* – у складальних виробництвах і т. д.

Часткові показники використовують і для характеристики рівня матеріаломісткості окремих виробів.

Аналіз матеріаломісткості передбачає вивчення та оцінку:

- *рівня показників ефективності використання матеріалів;*
- *динаміки показників матеріаломісткості;*
- *причин змін цих показників;*
- *впливу зміни показників матеріаломісткості на обсяг виробництва продукції.*

Для характеристики матеріаломісткості розраховують два узагальнюючі показники: матеріаломісткість промислового випуску і матеріаловіддачу (табл. 5.28.).

Таблиця 5.28.

Аналіз показників матеріаломісткості.

Показники	За попередній рік	За звітний рік		Відхилення		У відсотках	
		за планом	факт.	від плану	від попереднього року	до плану	до попереднього року
1. Обсяг промислової продукції, тис. грн.	25 074	26 230	26 749	+519	+1 675	102,0	106,7
2. Матеріальні витрати, тис. грн.	19 793	20 174	20 458	+284	-665	101,4	103,4
3. Матеріаломісткість продукції, грн. (2:1)	0,7894	0,7691	0,7648	-0,0043	-0,0246	99,4	96,9
4. Матеріаловіддача, грн (1:2)	1,26681	1,30020	1,30751	+0,00731	+0,0407	100,6	103,2

Із наведених даних видно, що показники використання матеріальних ресурсів поліпшилися. Матеріаломісткість знизилася порівняно з планом на 0,43 коп., або на 0,6%, порівняно з попереднім роком – на 2,46 коп., або на 3,1%.

Відповідно зросла матеріаловіддача порівняно з планом на 0,73 коп., або на 0,6%, і порівняно з попереднім роком – на 4,1 коп., або на 3,2%.

Загальна матеріаломісткість випуску продукції залежить від зміни:

- структури випущеної продукції;
- норм витрат на одиницю продукції;
- цін на матеріальні ресурси;
- відпускних цін на продукцію.

Вплив названих чинників на відхилення в загальній матеріаломісткості можна визначити методом ланцюгових підстановок.

При поглибленому аналізі загальної матеріаломісткості потрібно визначити, який з елементів матеріальних витрат вплинув на її зміну. Для цього обчислюють часткові показники матеріаломісткості для різних елементів витрат: сировини, матеріалів, куплених напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, палива, електроенергії. Оцінку цих показників проводять за такою ж методикою, як і оцінку загальної матеріаломісткості.

Подальший аналіз передбачає вивчення та оцінку матеріаломісткості окремих видів продукції на основі калькуляцій їх собівартості. На зміну рівня матеріальних витрат на окремі вироби (питому матеріаломісткість виробів), як і на зміну рівня загальної матеріаломісткості, впливає низка чинників, які залежать і які не залежать від діяльності підприємства. Усі їх можна розділити:

- на фактори норм;
- фактори цін;
- фактори виробничих витрат.

Вплив зміни фактора норм на відхилення матеріаломісткості можна визначити методом абсолютних різниць, а саме – множенням різниці між фактичною і плановою (за попередній рік) нормами на планову (за попередній рік) ціну (табл. 5.29.).

Ціни на сировину та матеріали залежать від якості, ринків сировини, зростання цін на них у зв'язку з інфляцією, транспортно-заготівельних витрат та ін.

Для розрахунку **фактора цін** потрібно різницю між фактичною і плановою (за попередній рік) цінами помножити на фактичну кількість використаного матеріалу (табл. 5.29.).

Таблиця 5.29.

Аналіз впливу факторів норм і цін на відхилення з матеріаломісткості.

Виріб	Вид матеріалу	Кількість матеріалу, м		Ціна, грн		Питома матеріаломісткість, грн		Відхилення від плану, грн		
		план.	факт.	план.	факт.	план.	факт.	усього	у тому числі за рахунок	
									кількості	ціни
А	М	2,5	2,7	65	70	162,5	189	+26,5	+13	+13,5
Б	Н	3,0	2,8	50	47,5	150	133	-17	-10	-7
В	Р	3,2	3,4	33	31,4	105,6	106,76	+1,16	+6,6	-5,44

Як видно, питома матеріаломісткість виробу А збільшилася на 26,5 грн., у тому числі за рахунок перевищення норми витрачання матеріалу – на 13 грн. і за рахунок зростання ціни – на 13,5 грн. Зниження норми витрат матеріалу Н і зменшення ціни одиниці матеріалу зумовили зниження матеріаломісткості виробу Б, відповідно на 10 і 7 грн. Зростання питомої матеріаломісткості виробу В на 6,6 грн. зумовлено перевитратами кількості матеріалу Р. Зниження ціни одиниці цього матеріалу сприяло зменшенню матеріаломісткості на 5,44 грн.

Важливим чинником впливу на матеріаломісткість продукції є виробничі втрати і відходи.

Для того, щоб обчислити вплив цих факторів на відхилення з матеріаломісткості, необхідно мати дані про собівартість забракованих виробів за ціною можливого їх використання і відходів – за ціною вихідної сировини. Для визначення впливу наднормативних відходів на матеріаломісткість продукції потрібно величину збільшення матеріальних витрат за рахунок наднормативних зворотних відходів поділити на фактичний обсяг промислової продукції:

$$\Delta M_{т.} = \frac{\Delta M_{в.}}{ПП},$$

де $\Delta M_{т.}$ – зміна матеріаломісткості промислової продукції;

$\Delta M_{в.}$ – збільшення матеріальних витрат за рахунок наднормативних відходів;

ПП – обсяг промислової продукції.

Збільшення матеріальних витрат за рахунок наднормативних зворотних відходів ($\Delta M_{в.}$) обчислюється за формулою:

$$\Delta M_{в.} = \Delta B_{м.} - \Delta B_{с.}$$

де $\Delta B_{м.}$ – наднормативні відходи за ціною можливого використання;

$\Delta B_{с.}$ – наднормативні зворотні відходи за ціною вихідної сировини.

Заключним етапом аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є пошук можливостей щодо подальшого зниження норм витрат матеріалів та матеріальних витрат, не використаних у звітному році.

Як уже зазначалося, кожне відхилення від плану матеріально-технічного постачання в гірший бік, наприклад, недопоставка ресурсів, порушення термінів поставок, зниження якості, може призвести до невиконання плану виробництва, подорожчання собівартості, погіршення якості виробів.

У зв'язку з цим виникає необхідність дати оцінку впливу факторів матеріально-технічного постачання на обсяг виробництва, а саме – підрахувати втрати продукції:

- *через відхилення в залишках матеріалів на початок і кінець аналізованого періоду;*
- *зменшення обсягу надходжень матеріальних ресурсів;*
- *непланове використання матеріалів на інші потреби;*
- *погіршення якості матеріалів;*
- *заміну одних матеріалів іншими;*
- *зміну цін на матеріали;*
- *простої у зв'язку з порушенням графіка поставки.*

Для того, щоб визначити зменшення обсягу випуску продукції у зв'язку з **недопоставкою матеріалів**, потрібно кількість недопоставлених матеріалів того чи іншого виду поділити на норму їх витрат на одиницю продукції.

Вплив зміни обсягу випуску продукції **за рахунок відхилень у залишках матеріалів на початок і кінець** аналізованого періоду визначається шляхом ділення відхилень у залишках матеріалів на планову норму витрат на одиницю продукції.

Для того, щоб визначити, наскільки зменшиться обсяг виробництва продукції **за рахунок використання матеріалів на інші потреби**, потрібно кількість матеріалів, використаних на інші потреби, поділити на планову норму витрат матеріалів на одиницю продукції.

Додатковий випуск продукції, одержаний **за рахунок зменшення норм витрат матеріалів**, обчислюють шляхом множення відхилення від норми витрат матеріалів на одиницю продукції на фактичний обсяг випуску продукції і ділення одержаного результату на планову норму витрат на одиницю продукції.

Для обчислення зменшення обсягу випуску продукції **за рахунок погіршення якості матеріалів** визначають понадпланові відходи, які

створились у зв'язку з низькою якістю того чи іншого виду матеріальних ресурсів, і ділять їх на норму витрат цих ресурсів на одиницю продукції.

Наприклад:

	За планом	Фактично
Надходження матеріалу А, м	600	475
Відходи в межах норми, м	90	71,25
Фактичні відходи, м	–	125,25
Понадпланові відходи, м	–	54,0
Норма витрат на одиницю продукції, м	3	

За рахунок понадпланових відходів кількість продукції зменшилася на 18 одиниць (54 : 3).

При порушенні асортименту поставок матеріальних ресурсів підприємство може прийняти рішення щодо заміни одного виду матеріалів іншим, іноді дорожчим. Це викликає збільшення затрат. Для їх визначення необхідно кількість заміненого матеріалу (наприклад, 1 500 м) помножити на різницю в ціні взаємозамінюваних матеріалів (наприклад, 12 грн.). Отже, затрати збільшилися на 18000 грн. (1 500 x 12).

Якби підприємство не зробило такої заміни, то план з виробництва продукції був би недовиконаний на 500 виробів (1 500 : 3).

Збільшення затрат відбувається і в тому разі, якщо постачальник підвищує ціну на сировину і матеріали. Тут також необхідно проаналізувати, що вигідніше підприємству:

а) збільшувати затрати у зв'язку зі застосуванням дорожчих матеріалів, але за рахунок збільшення обсягу виробництва одержати додатковий прибуток;

б) зменшити обсяг виробництва цього виду продукції, якщо внаслідок використання дорогої сировини продукція може бути збитковою, або шукати нові, дешевші ринки сировини, або змінювати структуру виробництва.

Підприємство може недоодержати значну кількість продукції через неритмічну поставку сировини та матеріалів. Порушення ритмічності поставок, як відомо, викликає зменшення обсягу продукції і, як наслідок, – прибутку. Для визначення цих втрат потрібно кількість людино-годин простоїв через нестачу матеріалів помножити на плановий середньо-годинний виробіток продукції.

Якщо, наприклад, через нестачу матеріалів кількість людино-годин простоїв становить 5426, а плановий середньогодинний виробіток продукції – 27,06 грн., то підприємство недоодержало

продукції на суму 146,8 тис. грн. (27,06 x 5 426).

Оскільки простої з вини підприємства робітникам оплачуються, то збільшується і сума затрат. Обчислити цю суму можна шляхом множення кількості людино-годин простоїв на розцінку за одну годину простою.

Оцінку впливу факторів, пов'язаних з ефективністю використання матеріальних ресурсів, на відхилення за обсягом виробництва можна дати також з допомогою вартісних показників (табл. 5.28.).

1. Вплив зміни суми матеріальних витрат на виробництво продукції:

$$+284 \times 1,3002 = +369,3 \text{ (тис. грн.);}$$

2. Вплив зміни матеріаловіддачі:

$$+0,00731 \times 20\,458 = +149,6 \text{ (тис. грн.).}$$

Разом 518,9 тис. грн.

Резюме

- 1. Виробнича програма** – це система адресних завдань з виробництва й доставки продукції споживачам згідно з договорами поставки. **Основа розробки виробничої програми** – бізнес-план підприємства. **Завдання аналізу виробничої програми:** дослідження її економічної обґрунтованості та відповідності вимогам ринку; аналіз ринку продукції, виконання договорів поставки; оцінка рівня виконання завдань та динаміки випуску продукції за обсягом, номенклатурою, асортиментом; виявлення резервів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів; розроблення пропозицій щодо прийняття оптимальних управлінських рішень з формування виробничої програми.
- 2. Ринок** – взаємодія попиту, пропозиції та домовленостей. **Попит** – сукупність потреб, мотивацій споживачів щодо певного товару чи послуг.
- 3. Конкурентноспроможність продукції** – характеристика продукції, що виражає її відмінність від продукції конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.
- 4. Критичний обсяг реалізації** – маса продажу продукції, за якої витрати на виробництво і збут продукції дорівнюють виторгу від реалізації.
- 5. Виробнича потужність підприємства** – максимально можливий річний обсяг випуску продукції за задалегідь визначеними асортиментом, якістю за умови найбільш ефективного використання виробничих ресурсів та організації виробництва.
- 6. Асортимент** – сукупність різновидів продукції, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками. **Оцінка виконання**

- завдань з асортименту проводиться: за способом найменшого відсотка, оцінкою позицій асортименту, середнім відсотком.
7. **Структура продукції** – співвідношення окремих виробів у загальному їх випуску.
 8. **Ритмічність виробництва** – випуск продукції відповідно до графіків в обсязі та асортименті, передбачених планом. **Узагальнюючі показники ритмічності:** коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, числа аритмічності.
 9. **Якість продукції** – сукупність властивостей і характеристик продукції, яка забезпечує задоволення встановлених або передбачуваних потреб. **Критерій якості:** відповідність якості вимогам покупців, платоспроможному попиту, стандартам, технічним показникам кращих товарів-аналогів, ступінь точності дотримання виробничих процесів. **Рівні якості:** абсолютний, відносний, оптимальний. **Методи визначення рівня якості:** об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний. **Шляхи поліпшення якості:** технічні, організаційні, соціально-економічні.
 10. **Методи оцінки якості продукції:**
 - порівняння фактичної питомих ваги з плановою та фактичною питомих вагою попередніх періодів сертифікованої продукції; продукції, віднесеної до різних категорій якості; продукції, поставленої на експорт; забракованої та зарекламованої продукції в загальному обсязі продукції;
 - визначення коефіцієнту сортності;
 - бальний метод;
 - порівняння показників втрат від браку.
 11. **Коефіцієнт сортності** – відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною вищого сорту.
 12. **Реалізація продукції здійснюється на підставі:** державних замовлень, прямих угод між виробниками та споживачами. **Етапи оцінки реалізації продукції:**
 - дослідження напруженості плану;
 - оцінка виконання планових завдань з реалізації;
 - вивчення динаміки реалізації продукції;
 - визначення впливу факторів на відхилення обсягу реалізації.
 13. **Резерви зростання обсягів виробництва та реалізації:** підвищення ефективності використання трудових ресурсів, засобів праці, предметів праці. **Дослідження резервів зростання обсягів виробництва передбачає визначення комплектного, максимального та перспективного резервів.**
 14. **Трудові ресурси** – частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

- 15. Етапи аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання:**
- дослідження відповідності чисельності та структури працівників до трудомісткості виробничої програми;
 - визначення змін в чисельності та структурі персоналу порівняно з розрахунковими показниками та даними минулих періодів;
 - вивчення співвідношень між окремими категоріями персоналу;
 - характеристика руху робочої сили за коефіцієнтами обороту з приймання працівників, зі звільнення та загального обороту;
 - оцінка продуктивності праці.
- 16. Продуктивність праці** – кількість продукції (обсяг робіт, послуг) у грошовому або натуральному виразі, що виробляється одним працюючим за одиницю робочого часу або кількість робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції. **Етапи аналізу продуктивності праці:**
- оцінка її рівня та динаміки;
 - дослідження впливу факторів на відхилення з продуктивності праці;
 - визначення впливу зміни продуктивності праці та середньостатистичної чисельності працюючих на відхилення з обсягу продукції.
- 17. Основні засоби** – матеріальні активи, які перебувають в розпорядженні підприємства для використання в процесі виробництва, здавання в оренду або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких становить більше одного року.
- 18. Етапи аналітичного дослідження основних фондів:**
- оцінка змін у наявності основних фондів, визначення динаміки;
 - вивчення змін структури основних фондів;
 - дослідження активної частини основних фондів;
 - визначення показників узагальнюючої оцінки динаміки основних фондів і характеру їх змін з допомогою коефіцієнтів оновлення, введення, вибуття;
 - дослідження технічного стану основних фондів;
 - обчислення показників забезпеченості основними фондами.
- 19. Узагальнюючі показники ефективності використання основних фондів:** фондодідача, фондомісткість, рентабельність.
- 20. Матеріально-технічне забезпечення** включає:
- визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах;
 - пошук і купівлю ресурсів на ринку;
 - укладення договорів з постачальниками;
 - організацію доставки, зберігання матеріальних ресурсів;
 - контроль за виконанням умов договорів.
- 21. Оцінка матеріально-технічного постачання** проводиться в кілька етапів, а саме:

- вивчають якість плану постачання;
- аналізують забезпеченість планової потреби в матеріальних ресурсах укладеними договорами на поставку та внутрішніми джерелами покриття;
- перевіряють своєчасність укладення договорів та передбачення в них усіх необхідних умов поставок;
- досліджують виконання договорів поставок за загальним обсягом, комплектністю, асортиментом, джерелами надходження, термінами та ритмічністю постачання;
- проводять оцінку ефективності використання матеріальних ресурсів за показниками матеріаловіддачі, матеріаломісткості, коефіцієнтом матеріальних витрат;
- досліджують вплив факторів матеріально-технічного постачання на зміну обсягу виробництва продукції.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Розкрийте поняття “виробнича програма” та назвіть її показники.
2. Сформулюйте основні завдання аналізу виробничої програми.
3. З якою метою проводять оцінку економічної обґрунтованості виробничої програми?
4. Що таке граничний обсяг реалізації продукції та як його обчислити?
5. Які вимірники обсягу продукції в натуральному та вартісному вираженні ви знаєте?
6. В якій послідовності проводять оцінку виконання завдань з обсягу продукції?
7. Назвіть три групи факторів, що впливають на відхилення з обсягу продукції.
8. Якими методами можна проводити оцінку виконання плану з асортименту?
9. Що таке структура продукції та якими методами обчислюють вплив зміни структури виробництва на економічні показники діяльності підприємства?
10. Розкрийте поняття якості продукції, назвіть рівні якості та методи їх визначення.
11. Назвіть п'ять найбільш суттєвих критеріїв якості продукції.
12. Охарактеризуйте методи проведення узагальнюючої оцінки виконання завдань з якості продукції.
13. Що таке коефіцієнт сортності та як його визначають?
14. Назвіть шляхи поліпшення якості продукції.
15. Що розуміють під ритмічністю випуску продукції?
16. Як розрахувати коефіцієнт ритмічності випуску продукції та що він характеризує?

17. Як визначити упущену можливість підприємства з випуску продукції у зв'язку з неритмічною роботою?
18. Яка продукція вважається реалізованою?
19. Перелічіть етапи оцінки виконання планових завдань з реалізації продукції.
20. Назвіть чинники, що впливають на відхилення з обсягу реалізації.
21. Як оцінити виконання договірних зобов'язань із поставок продукції?
22. Назвіть резерви зростання обсягу реалізації продукції.
23. Чому трудові ресурси вважають найбільш активним і вирішальним фактором виробництва?
24. Визначте основні завдання аналізу забезпечення підприємства трудовими ресурсами.
25. Які питання вивчаються в ході оцінки забезпечення підприємства трудовими ресурсами?
26. Як визначити, чи забезпечене підприємство трудовими ресурсами?
27. Чим характеризується рівень продуктивності праці?
28. Охарактеризуйте порядок проведення оцінки рівня та динаміки продуктивності праці.
29. Назвіть зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на відхилення з продуктивності праці.
30. Що таке баланс робочого часу та для чого його складають?
31. Які показники використання робочого часу ви знаєте та як дослідити використання робочого часу?
32. Яким методом визначають вплив зміни чисельності працюючих та середньорічного виробітку одного працюючого на відхилення з обсягу продукції?
33. Що розуміють під терміном "основні фонди" та за якими групами класифікуються основні фонди?
34. Перелічіть основні питання, які досліджують у процесі аналізу забезпеченості підприємства основними фондами.
35. Назвіть показники узагальнюючої оцінки динаміки основних фондів і характеру їх змін, а також показники технічного стану основних фондів.
36. Які узагальнюючі показники ефективності використання основних виробничих фондів ви знаєте?
37. Як визначити вплив зміни фондівддачі та середньорічної вартості основних виробничих фондів на відхилення з обсягу продукції?
38. Охарактеризуйте два шляхи підвищення ефективності використання устаткування.
39. За якими параметрами оцінюють якість плану матеріально-технічного постачання?

40. Етапи оцінки виконання плану матеріально-технічного постачання.
41. Дайте характеристику узагальнюючим показникам ефективності використання матеріальних ресурсів.
42. Які фактори впливають на відхилення за рівнем матеріаломісткості продукції?
43. Як визначити вплив факторів матеріально-технічного постачання на обсяг виробництва?



Теми рефератів, доповідей і контрольних робіт

1. Виробнича програма підприємства: зміст та особливості її розроблення в ринкових умовах.
2. Ресурсне забезпечення виробничої програми.



Завдання, вправи, тести

I. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова:

1. Виробнича програма підприємства – це ...
 - а) плановий обсяг випуску продукції;
 - б) максимально можливий обсяг випуску продукції за заданим асортиментом;
 - в) система адресних завдань з виробництва й доставки продукції споживачам у розгорнутих номенклатурі, асортименті, відповідної якості та в установлені терміни згідно з договорами поставок.
2. Критичний обсяг реалізації продукції характеризує таку масу продажу продукції чи виконання робіт і послуг, за якої витрати на виробництво і збут продукції ...
 - а) дорівнюють виторгу від реалізації;
 - б) перевищують виторг від реалізації;
 - в) менші за виторг від реалізації.
3. Сукупність різновидів продукції кожного найменування, які відрізняються відповідними техніко-економічними показниками – це ...
 - а) номенклатура;
 - б) асортимент;
 - в) ритмічність.
4. Коефіцієнт асортиментності – це ...
 - а) відношення фактичного випуску продукції до планового;
 - б) відношення планового випуску продукції до фактичного;
 - в) відношення фактичного випуску у межах плану до планового.
5. Суть прийому ... виконання плану за асортиментом полягає у виявленні питомої ваги в усій обов'язковій номенклатурі тих позицій, з яких завдання виконано.
 - а) середнього відсотка;
 - б) оцінки позицій асортименту;

- в) *найменшого відсотка.*
6. У виконання плану з випуску продукції за структурою зараховується:
- а) *плановий обсяг випуску продукції;*
 - б) *фактичний обсяг випуску, але не вищий за його рівень при плановій структурі;*
 - в) *фактичний обсяг випуску продукції.*
7. Під ... розуміють випуск продукції відповідно до графіку в обсязі та асортименті, передбачених планом.
- а) *ритмічністю;*
 - б) *конкурентноспроможністю;*
 - в) *якістю.*
8. Рівень, за якого загальні суспільні витрати на виробництво й використання продукції за певних умов споживання були б мінімальними, є ... рівнем якості продукції.
- а) *відносним;*
 - б) *оптимальним;*
 - в) *абсолютним.*
9. Сигнальними показниками, що сповіщають про відхилення в якості продукції, є: ...
- а) *питома вага неатестованої продукції;*
 - б) *кількість рекламаций і претензій, визнаних підприємством;*
 - в) *зниження коефіцієнта сортності.*
10. Відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною найвишого сорту, – це ...
- а) *коефіцієнт ритмічності;*
 - б) *коефіцієнт асортиментності;*
 - в) *коефіцієнт сортності.*
11. За способом виправлення брак поділяють на ...
- а) *внутрішній;*
 - б) *зовнішній;*
 - в) *виправний.*
12. Для оцінки напруженості плану реалізації продукції потрібно порівняти...
- а) *фактичні темпи зростання обсягу реалізації з плановими;*
 - б) *фактичний обсяг реалізації з плановим;*
 - в) *фактичний обсяг реалізації звітнього року з аналогічним показником попереднього року.*
13. Удосконалення структури персоналу, підвищення кваліфікації кадрів – це резерв зростання випуску продукції за рахунок поліпшення використання...
- а) *засобів праці;*
 - б) *предметів праці;*
 - в) *використання праці.*

14. Відносну забезпеченість підприємства робітниками визначають шляхом порівняння...

- а) фактичної чисельності з плановою;*
- б) фактичної чисельності, перерахованої на відсоток виконання плану з випуску продукції, з плановою;*
- в) фактичної чисельності з плановою, перерахованою на відсоток виконання плану з випуску продукції.*

15. Коефіцієнт стабільності персоналу – це відношення кількості ... до середньоспискової чисельності персоналу.

- а) прийнятих працівників;*
- б) прийнятих і звільнених працівників;*
- в) працівників, які працювали весь рік.*

16. До соціальних факторів зростання продуктивності праці відносять...

- а) удосконалення методів планування;*
- б) створення відповідного морально-психологічного клімату;*
- в) удосконалення техніки і технології.*

17. Вплив зміни чисельності робітників, числа днів, відпрацьованих одним робітником за рік, тривалості робочого дня, середньогодинного виробітку одного робітника на відхилення за обсягом продукції визначають методом...

- а) деталізації;*
- б) ланцюгових підстановок;*
- в) абсолютних різниць.*

18. Узагальнюючу оцінку динаміки основних фондів і характеру їх зміни проводять за допомогою коефіцієнтів...

- а) оновлення;*
- б) зношення;*
- в) фондомісткості.*

19. Відношення обсягу продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів – це...

- а) фондоозбросність;*
- б) фондовіддача;*
- в) технічна озбросність праці.*

20. Відношення вартості матеріальних ресурсів, які повинні надійти згідно з укладеними договорами та з внутрішніх джерел, до планової потреби в матеріальних ресурсах – це...

- а) матеріаловіддача;*
- б) матеріаломісткість;*
- в) коефіцієнт забезпеченості планової потреби в матеріальних ресурсах.*

II. Чи правильні такі твердження?

1. Виробнича програма – це завдання з обсягу випуску продукції.

2. Конкурентноспроможність визначається як характеристика продукції, що виражає її відмінність від продукції конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

3. Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції за заздалегідь визначеними номенклатурою, асортиментом, якістю, за умови найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології та організації виробництва.

4. Темпи зростання обсягу випуску продукції обчислюють відношенням фактичного обсягу продукції звітного року до планового завдання.

5. Суть прийому середнього відсотка полягає в тому, що в рахунок виконання завдання з випуску продукції за асортиментом приймається найнижчий відсоток серед визначених, але не вище ніж 100.

6. Під ритмічністю виробництва розуміють випуск однакової кількості продукції за рівні проміжки часу.

7. Об'єктивний метод визначення рівня якості продукції полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу.

8. Дослідження співвідношення обсягу реалізованої та випущеної продукції проводять з метою визначення впливу факторів на обсяг реалізації.

9. Для визначення впливу зміни чисельності працюючих на відхилення з обсягу випуску продукції необхідно відхилення чисельності працюючих помножити на фактичний середньорічний виробіток продукції одного працюючого.

10. Зміни в структурі основних фондів визначають методом порівняння їх вартості на кінець звітного періоду з його початком.

11. Коефіцієнт оновлення основних фондів обчислюють як відношення вартості фондів, які надійшли за відповідний період, до вартості основних фондів на кінець року.

12. Фондомісткість - це відношення обсягу промислової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

13. Оцінка якості плану матеріально-технічного постачання проводиться методом порівняння фактичного надходження матеріальних ресурсів із плановою потребою в ресурсах.

14. Матеріаловіддача визначається відношенням вартості продукції до суми матеріальних витрат.

III. Вправи

1. За даними аналітичної таблиці необхідно визначити та дати оцінку:
- обґрунтованості виробничого завдання з випуску продукції;
 - відсоток виконання встановленого завдання;
 - абсолютне відхилення фактичного випуску продукції звітного року від планового та від фактичного випуску попереднього року;
 - темпи зростання і приросту продукції

Оцінка зміни обсягу продукції.

Показники	Виробниче завдання	Фактично		Відхилення		Темп зростання	Темп приросту, %
		за попередній рік	за звітний рік	від виробничого завдання	від попереднього року		
Обсяг промислової продукції (тис. грн.)	5 780	5 820	5 865				

2. За нижченаведеними даними необхідно:

- визначити структуру продукції та виконання плану за структурою;
- проаналізувати виконання плану асортименту продукції, використовуючи розрахунок середнього відсотка асортиментності;
- скласти відповідні висновки;

Аналіз структури продукції.

Види продукції	Випуск продукції, тис. грн.		Структура продукції, %		Фактично при плановій структурі, тис. грн.	Зараховується у виконання плану за структурою, тис. грн.	Зміна продукції за рахунок структури, тис. грн.
	за планом	фактично	за планом	фактично			
А	320,0	334,5					
Б	118,0	102,4					
В	24,6	18,0					
Г	172,8	183,7					
Д	143,0	126,8					
Е	89,0	124,3					
Разом			100	100			

Оцінка випуску продукції за асортиментом.

Вид продукції	Виробниче завдання, (тис. грн.)	За звітом, (тис. грн.)	Відхилення від завдання, (тис. грн.)	Виконання завдання, %	Зараховується у виконання завдання за асортиментом, (тис. грн.)
А					
Б					
В					
Г					
Д					
Е					

3. Підприємство мало на рік пакет замовлень – 15 000 одиниць за ціною 54 грн за одиницю.

Собівартість виробу визначали такими параметрами:

⇒ матеріали	22 грн.
⇒ зарплата	8 грн.
⇒ накладні змінні витрати	5 грн.
⇒ накладні постійні витрати	7 грн.
Разом	42 грн.

Унаслідок скорочення замовлень обсяг виробництва цієї продукції становитиме лише 70 % від замовленого. Водночас з'явилася можливість додаткової реалізації 3 000 одиниць цієї продукції за нижчою ціною – 40 грн, що нижче від собівартості одиниці виробу.

Проведіть аналітичне дослідження вигідності продовження випуску продукції і продажу її за нижчою ціною.

4. За даними аналітичної таблиці необхідно:

- провести аналіз якості продукції за середнім коефіцієнтом сортності та за бальним методом;
- визначити планову та фактичну середньозважену ціну;
- визначити вплив зміни сортності на обсяг випущеної продукції;
- скласти відповідні висновки

Оцінка якості продукції.

Сорт	Бал	Ціна за штуку, грн.	За планом			Фактично			Виконання плану, %	
			к-сть штук	частка, %	сума, тис. грн.	к-сть штук	частка, %	сума, тис. грн.	за кількістю	за сумою
Відмінний	5	400	3 500			4 300				
Перший	4	380	1 700			1 500				
Другий	3	355	300			50				
Усього	X	X	?	100	?	?	100	?	?	?
Вартість за ціною вищого сорту		?	?	100	?	?	100	?	?	?

5. За нижченаведеними даними необхідно:

- провести аналітичне дослідження ритмічності виробництва за:
 - ⇒ питомою вагою випуску продукції за кожну декаду до місячного випуску;
 - ⇒ коефіцієнтом ритмічності;
- визначити упущену (втрачену) можливість підприємства з випуску продукції у зв'язку з неритмічною роботою;
- скласти відповідні висновки.

Аналіз ритмічності випуску продукції.

Декади	Випуск продукції, тис. грн.			Виконання плану, %	Випуск продукції, % до підсумку			Зараховується у виконання плану	
	за планом	фактично	відхилення		за планом	фактично	відхилення	тис. грн.	%
I	910	738							
II	905	890							
III	915	1167							
За місяць	?	?			100	100			

6. За даними аналітичної таблиці необхідно:

- проаналізувати виконання плану за обсягом реалізації;
- визначити абсолютний приріст та темп приросту;
- охарактеризувати структурні зрушення реалізації продукції;
- скласти відповідні висновки.

Оцінка обсягу та структури реалізації.

Вид продукції	Обсяг реалізації продукції у відпускних порівнювальних цінах, тис. грн.				Відхилення планового завдання від попереднього року		Відхилення фактичної реалізації				Структура реалізації, %		Відхилення в структурі
	Попередній рік	Звітний рік		тис. грн.	%	Від плану		Від попереднього року		Попередній рік	Звітний рік		
		Планове завдання	Фактично			тис. грн.	%	тис. грн.	%				
A	295,8	335,0	347,3										
B	85,4	100,2	98,7										
B	20,0	23,0	17,4										
Г	163,0	175,0	180,9										
Д	156,0	142,0	125,0										
Е	80,0	87,0	123,4										

7. За даними аналітичної таблиці необхідно:

- визначити обсяг реалізації продукції;
- складіть відповідні висновки та визначте резерви збільшення обсягу реалізації.

Аналіз обсягу реалізації, тис. грн.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Залишки нереалізованої продукції на початок року	65	110	
2. Випуск продукції за звітний рік	3 780	3 925	
3. Залишки нереалізованої продукції на кінець року	110	180	
4. Реалізація продукції			

8. За нижченаведеними даними:

- а) проведіть аналітичне дослідження впливу факторів на відхилення за обсягом продукції, використовуючи метод ланцюгових підстановок;
б) складіть відповідні висновки.

Оцінка впливу факторів на відхилення за обсягом продукції.

Показники	За планом	Фактично	Відхилення
1. Чисельність робітників, чол.	625	618	
2. Кількість днів, відпрацьованих одним робітником за рік, дні	244	242	
3. Тривалість робочого дня, год.	8,0	7,8	
4. Середньогодинний виробіток одного робітника, грн.	4,5	4,63	
5. Обсяг промислової продукції, тис. грн.	?	?	

9. За даними таблиці:

- а) проаналізуйте динаміку продуктивності праці одного працюючого та визначте вплив факторів на відхилення за обсягом випуску продукції;
б) складіть відповідні висновки.

Оцінка динаміки продуктивності праці.

Показники	За планом на звітний рік	Фактично		Відхилення			
		за звітний рік	за попередній рік	від плану		від попереднього року	
				абсол.	%	абсол.	%
Середньорічна кількість працюючих, чол.	820	815	828				
Середньорічний виробіток одного працюючого, грн.	6 320	6 598	6 245				
Випуск продукції, тис. грн.							

10. За даними аналітичної таблиці:

- а) дайте оцінку ефективності використання промислово-виробничих основних фондів та визначіть вплив факторів на відхилення за обсягом продукції;
б) складіть відповідні висновки.

Оцінка ефективності використання основних фондів

Показники	Фактично за попередній рік	Фактично за звітний рік	Відхилення
1. Випуск промислової продукції, тис. грн.	5 680	5 825	
2. Середньорічна вартість промислово-виробничих основних виробничих фондів, тис. грн.	525	510	
3. Фондовіддача, грн.			

Примітка: Фондовіддачу необхідно обчислити з точністю до десяти-тисячних.

II. За даними, які наведені нижче:

- а) проаналізуйте динаміку матеріаломісткості та матеріаловіддачі;
- б) визначте вплив зміни матеріаломісткості та обсягу випуску продукції на відхилення за матеріальними витратами, а також зміни матеріаловіддачі та матеріальних витрат на відхилення за обсягом продукції;
- в) складіть відповідні висновки.

Аналіз динаміки матеріаломісткості та матеріаловіддачі

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Випуск промислової продукції, тис. грн.	5 680	5 825	
2. Матеріальні витрати, тис. грн.	3 240	3 265	
3. Матеріаломісткість, грн.			
4. Матеріаловіддача, грн.			

ТЕМА 6

Аналіз собівартості продукції та витрат на виробництво

- 6.1. Зміст, завдання та об'єкти аналізу собівартості продукції.
- 6.2. Аналіз витрат на одну гривню обсягу промислової продукції.
- 6.3. Аналіз витрат на виробництво за елементами та статтями.
- 6.4. Аналіз собівартості окремих видів продукції.
- 6.5. Аналіз відносного рівня витрат.

СУТТЄВО!

Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ розкрити зміст та значення показників собівартості продукції (робіт, послуг);
- ☞ охарактеризувати об'єкти, основні завдання та джерела аналізу собівартості продукції (робіт, послуг);
- ☞ провести аналітичне дослідження витрат на одну гривню продукції;
- ☞ оцінити зміни структури собівартості за елементами витрат та калькуляційними статтями;
- ☞ визначити вплив факторів на відхилення за матеріальними та трудовими витратами;
- ☞ виявити резерви зниження собівартості продукції, розробити рекомендації щодо їх мобілізації;
- ☞ за результатами аналізу підготувати висновки та пропозиції, щодо зниження собівартості продукції.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| • собівартість продукції | • матеріальні витрати |
| • витрати | • трудові витрати |
| • виробничі та позавиробничі витрати | • середня зарплата |
| • умовно-постійні та змінні витрати | • непродуктивні виплати |
| • витрати на гривню продукції | • загальновиробничі витрати |
| • елементи витрат | • відносний рівень витрат |
| • статті витрат | • поточні резерви |
| | • перспективні резерви |

6.1. Зміст, завдання та об'єкти аналізу собівартості продукції

За Типовим положенням з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 26.04.1996 р. №473, **собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут.**

Як економічна категорія собівартість:

- є основою для обліку та контролю за рівнем затрат на випуск і реалізацію продукції;
- слугує базою ціни товару і її нижньою межею, "обмежувачем" для виробника (підприємство не може встановлювати ціну, нижчу за собівартість, оскільки воно матиме збитки);
- визначає прибуток і рентабельність;
- відображає ефективність використання виробничих ресурсів, впровадження нових технологій та нововведень, удосконалення системи організації та управління виробництвом;
- є важливим елементом економічного обґрунтування управлінських та інвестиційних рішень.

Від рівня собівартості залежать фінансові результати діяльності підприємства, його фінансовий стан.

Витрати підприємства групуються за певними ознаками, що відображено на рис. 6.1.

Об'єктами аналізу собівартості є такі показники:

- ⇒ витрати на одну гривню продукції;
- ⇒ виробнича собівартість продукції за калькуляційними статтями та за елементами витрат;
- ⇒ собівартість одиниці окремих видів продукції.

Головними завданнями аналізу собівартості продукції є:

- оцінка обґрунтованості планових завдань із собівартості продукції;
- перевірка достовірності інформації про фактичну собівартість;
- оцінка виконання планових завдань за узагальнюючими показниками їх динаміки;
- дослідження структури витрат порівняно з плановими даними та в динаміці;
- виявлення резервів зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- розроблення заходів щодо забезпечення ефективного управління витратами і формування собівартості продукції.

Для аналізу використовують:

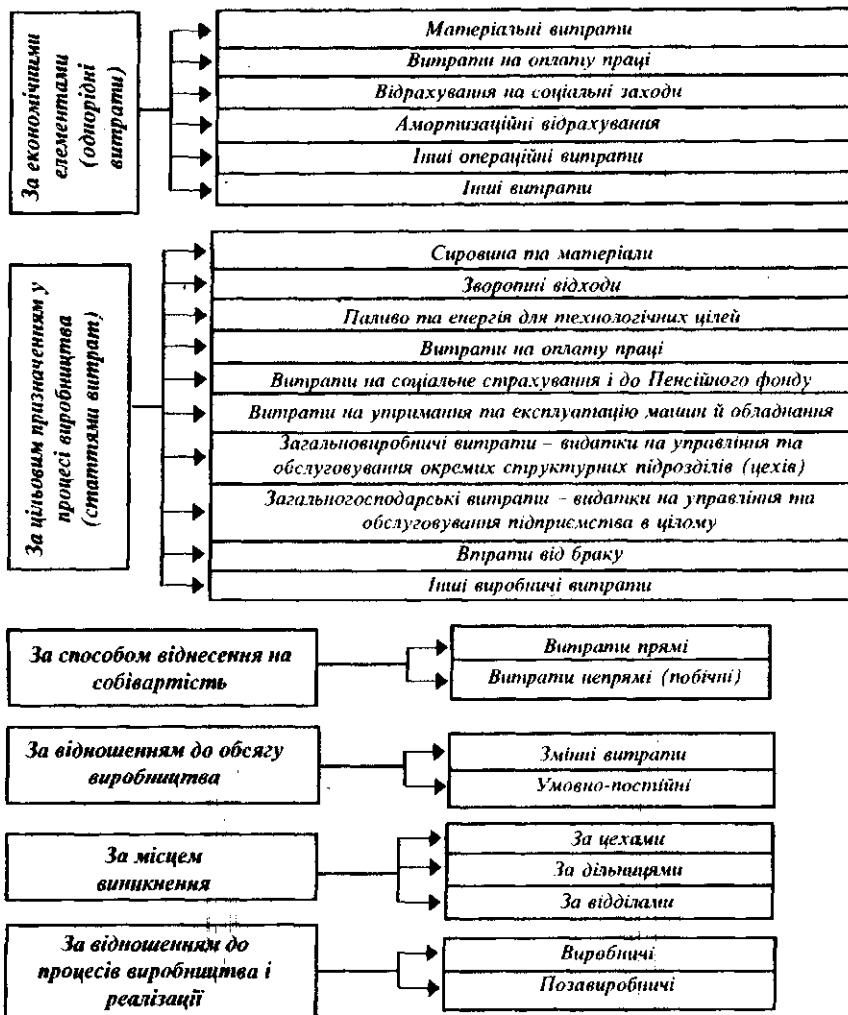


Рис. 6.1. Групування витрат за окремими ознаками.

- ф. № 5-с "Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг";
- ф. № 2 "Звіт про фінансові результати";
- калькуляції собівартості окремих видів продукції;
- кошторис витрат;

- дані синтетичного та аналітичного обліку витрат за основними й допоміжними виробництвами;
- матеріали ревізій та обстежень;
- результати аналізу собівартості за попередні роки.

6.2. Аналіз витрат на одну гривню обсягу промислової продукції

Витрати на 1 гривню обсягу промислової продукції – важливий, найбільш узагальнюючий показник собівартості продукції. Однією з переваг цього показника є його *універсальність*: його використання дає можливість оцінити не лише виконання плану за собівартістю продукції, а й дати оцінку її динаміки в будь-якій галузі виробництва, провести порівняльний аналіз собівартості продукції на підприємствах, які випускають однорідну продукцію.

Окрім того, показник витрат на 1 грн. обсягу промислової продукції наочно вказує на прямий зв'язок між собівартістю та прибутком, тобто в певному сенсі виконує роль показника рентабельності виробництва.

Витрати на 1 грн. обсягу промислової продукції розраховують діленням загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції (повної собівартості) на вартість випущеної продукції в оптових цінах підприємства.

Якщо, наприклад, повна собівартість продукції становила 7 800 тис. грн., а її обсяг в оптових цінах підприємства – 10 000 тис. грн., то витрати на 1 грн. обсягу промислової продукції – 78 коп. (7 800 : 10 000). Це означає, що в кожній гривні випущеної продукції є 22 коп. прибутку і 78 коп. затрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

Аналіз витрат на 1 грн. обсягу промислової продукції проводять методом порівняння фактичних витрат звітного періоду з плановими, визначають відхилення та обчислюють вплив на нього змін таких факторів:

- структура та асортимент випущеної продукції;
- рівень витрат на виробництво окремих виробів;
- ціни і тарифи на спожиті матеріальні ресурси;
- оптові ціни підприємства на виготовлену ним продукцію.

Вплив цих факторів на відхилення за рівнем витрат на 1 грн. обсягу промислової продукції визначають методом ланцюгових підстановок.

Використовуючи фактичні і планові показники зі звіту про собівартість, а також показники, одержані шляхом розрахунків, розглянемо методику аналізу витрат на 1 грн. обсягу промислової продукції.

Для цього необхідно провести групування інформації, як це зображено в табл. 6.1.

Таблиця 6.1.

Оцінка витрат на одну грн продукції.

Показники	Повна собівартість продукції, тис. грн.	Обсяг продукції, тис. грн.	Витрати на 1 грн. продукції, коп.
1. За затвердженим планом	23 252	26 230	88,65
2. За планом, перерахованим на фактичний обсяг та асортимент продукції	23 165	26 545	87,27
3. Фактично в цінах, прийнятих у плані	23 338	26 545	87,92
4. Фактично в цінах, прийнятих у плані на продукцію при діючих цінах на матеріали, паливо, енергію	23 733	26 545	89,41
5. Фактично у діючих цінах	23 733	26 749	88,72

Фактичний рівень витрат на 1 грн. продукції на 0,07 коп. вищий за плановий (88,72 – 88,65).

На зміну рівня витрат вплинули такі чинники:

⇒ зміна структури й асортименту продукції

$$87,27 - 88,65 = -1,38;$$

⇒ зміна рівня витрат

$$87,92 - 87,27 = +0,65;$$

⇒ зміна цін і тарифів на спожиті матеріальні ресурси

$$89,41 - 87,92 = +1,49;$$

⇒ зміна цін на готову продукцію

$$88,72 - 89,41 = -0,69.$$

Загальний вплив факторів: $-1,38 + 0,65 + 1,49 - 0,69 = +0,07$, що відповідає відхиленню за рівнем витрат на 1 грн. продукції.

Досліджуючи резерви зниження витрат на 1 грн. продукції, необхідно пам'ятати, що від діяльності підприємства залежать лише такі фактори як зміна структури й асортименту продукції та рівень витрат на виробництво. Оскільки решта факторів не залежать від підприємства, їх не можна віднести до резервів зниження рівня витрат на 1 грн. продукції. Винятком є лише транспортно-заготівельні витрати.

У нашому випадку резервом зниження витрат на 1 грн. продукції є зниження рівня витрат на виробництво та транспортно-заготівельних витрат.

У ході аналізу доцільно також вивчити динаміку витрат на гривню продукції та провести порівняння цього показника з аналогічними показниками підприємств галузі.

6.3. Аналіз витрат на виробництво за елементами та статтями

У практиці бухгалтерського обліку та аналітичних досліджень витрати на виробництво групують і вивчають за двома взаємодоповнюючими напрямками – за *елементами витрат* та за *калькуляційними статтями*.

Елементні витрати – це однорідні за складом витрати підприємства. Вони характеризують використані ресурси за їхнім економічним змістом незалежно від форми і місця їх використання на той чи інший об'єкт віднесення витрат (наприклад, незалежно, чи стосуються вони цехів і ділянок основного виробництва, чи витрачені у цехах допоміжного виробництва; чи це прямі витрати на виготовлення конкретного виробу, чи це витрати на обслуговування виробництва і управління). До них відносять: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизаційні відрахування, інші операційні витрати та інші грошові витрати (рис. 6.1.). Елементи затрат є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво – один із найважливіших розділів бізнес-плану.

Для виявлення резервів зниження собівартості продукції вивчають витрати з точки зору їх функціональної ролі в процесі виробництва. Для цього проводять групування витрат за призначенням, тобто за *статтями калькуляції*. Калькуляційні статті характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів і місця їх використання (в основному, допоміжному чи обслуговуючому виробництві) на об'єкт витрат. Тобто, групування затрат за статтями калькуляції вказує, на що конкретно та в яких розмірах використані ресурси.

Відмінність *статей калькуляції* від аналогічних елементів витрат в тому, що в першому випадку враховують лише *витрати на даний виріб*, а в другому – *всі витрати підприємства*, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

Аналіз витрат за елементами дає змогу:

- дослідити зміни у структурі собівартості порівняно з бізнес-планом;
- оцінити динаміку структури витрат;
- охарактеризувати галузеві особливості (матеріаломісткість, фондомісткість, енергомісткість, трудомісткість виробництва);
- встановити вплив науково-технічного прогресу, рівня кооперації та спеціалізації на зміну структури витрат;
- визначити найважливіші напрями пошуку резервів зниження собівартості.

Аналіз проводиться методом порівняння фактичної питомої ваги кожного елемента витрат на виробництво з плановою (з питомою вагою витрат попереднього року). Оцінюють зміни в питомій вазі кожного елемента витрат у загальній їх сумі, тобто досліджують структуру витрат. Детальний аналіз структури витрат на виробництво потрібний для того, щоб виявити витрати, які є найбільш значущими для підприємства або можуть стати такими в майбутньому. Не можна одержати помітну економію по витратах, які становлять, наприклад, 1% від усіх витрат. Багато авторів сходяться на думці, що для одержання ефекту потрібно проаналізувати 20% видів витрат, які займають близько 80% у їх сукупній величині.

Розглядаючи структуру витрат підприємства, потрібно оцінювати кожен статтю щодо її значущості і контрольованості.

Для аналізу за даними кошторису та звіту про затрати на виробництво складають таблицю за таким зразком, як це наведено в табл. 6.2.

Таблиця 6.2.

Аналіз витрат на виробництво.

Елементи витрат на виробництво	За планом		За звітом		Відхилення	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
1. Матеріальні витрати	21 138	86,7	21 440	85,7	+302	-1,0
2. Витрати на оплату праці	1 559	6,4	1 677	6,7	+118	+0,3
3. Відрахування на соціальні заходи	268	1,1	288	1,15	+20	+0,05
4. Амортизаційні відрахування	1 023	4,2	1 177	4,7	+154	+0,5
5. Інші витрати	375	1,6	437	1,75	+62	+0,15
Усього витрат на виробництво	24 363	100	25 019	100	+656	-

Як видно з даних таблиці, виробництво продукції на аналізованому підприємстві є матеріаломістким: питома вага матеріальних витрат за звітом становить 85,7% (за планом – 86,7%). Витрати на оплату праці становлять 6,7%

(за планом – 6,4%) від загальної суми витрат. На частку затрат засобів праці припадає лише 4,7% (за планом – 4,2%).

Зменшення частки матеріальних витрат на 1,0% зумовлено змінами структури виробництва продукції. Підвищення питомої ваги витрат на оплату праці на 0,3% викликано зростанням ставок оплати праці. А підвищення питомої ваги амортизаційних відрахувань пов'язане зі застосуванням прискореної амортизації.

Загальна сума витрат на виробництво збільшилася на 656,0 тис. грн., у тому числі витрати на предмети праці зросли на 302 тис. грн., на засоби праці – на 154 тис. грн., на оплату праці – на 118 тис. грн.

Аналіз витрат за *калькуляційними статтями* дозволяє дати оцінку розміру економії чи перевитрат у зв'язку з відхиленням фактичної собівартості від планової, показати “внесок” кожної калькуляційної статті в загальне відхилення, зробити висновок про характер матеріало-, оплато-, фондомісткості виробництва і в результаті здійснити заходи щодо виявлення і реалізації резервів зниження собівартості продукції.

Оцінку собівартості розпочинають з вивчення загального виконання плану зі собівартості продукції. На наступному етапі аналізу вивчають відхилення в розрізі окремих видів статей та визначають, за рахунок дії яких саме чинників одержано ці відхилення. При цьому слід мати на увазі, що один і той самий чинник по-різному впливає на відхилення за статтями собівартості. Наприклад, якщо у звітному періоді підприємство проводило значну роботу з механізації праці працівників, то це зможе призвести до зниження витрат на заробітну плату внаслідок вивільнення частини працівників, але й одночасно збільшити витрати на утримання та експлуатацію устаткування. Отже, перевитрати за одними статтями не можна розглядати ізольовано від економії за іншими статтями. Проведемо оцінку собівартості продукції за калькуляційними статтями на прикладі даних, що в табл. 6.3.

За даними таблиці 6.3. можемо зробити висновок, що підприємство допустило перевитрати зі собівартості продукції в сумі 568 тис. грн., що становить 2,45% планових витрат на виробництво всієї продукції.

Перевитрати допущено за такими статтями: “Сировина і матеріали” (130 тис. грн.), “Паливо та енергія” (32 тис. грн.), “Зарплата основна виробничих робітників” (84 тис. грн.), “Зарплата додаткова виробничих робітників” (25 тис. грн.), “Загальновиробничі витрати” (189 тис. грн.), “Інші витрати” (75 тис. грн.), “Позавиробничі витрати” (56 тис. грн.), “Відрахування на соціальні заходи” (16 тис. грн.). Тобто за всіма статтями, окрім статті “Куповані вироби, напівфабрикати, послуги кооперованих підприємств”, допущено перевитрати.

Оскільки в собівартості продукції значну питому вагу становлять прямі витрати, тобто такі, які прямо відносять на собівартість

Таблиця 6.3.
Аналіз собівартості промислової продукції за статтями витрат,
тис. грн.

Статті витрат	Собівартість промислової продукції за планом	Фактично випущена промислова продукція		Економія (-), перевитрати (+)		Зміна витрат за рахунок обсягу виробництва (3:2×100)
		за плановою собівартістю	за фактичною собівартістю	у сумі (4 - 3)	у % (5:3×100)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Сировина й матеріали	16 448	16 610	16 740	+130	+0,8	101
2. Зворотні відходи (відходи/втрати)	715	732	743	+11	+1,5	102,4
3. Куповані вироби, напівфабрикати, послуги кооперованих підприємств	2 333	2 278	2 245	-33	-1,4	97,6
4. Паливо та енергія	2 108	2 184	2 216	+32	+1,5	103,6
5. Зарплата основна виробничих робітників	524	531	615	+84	+15,8	101,3
6. Зарплата додаткова виробничих робітників	41	49	74	+25	+51,0	119,5
7. Відрахування на соціальні заходи	63	73	89	+16	+21,9	115,9
8. Загальновиробничі витрати	1 884	1 602	1 791	+189	+11,8	85,0
9. Інші витрати	345	328	403	+75	22,9	95,1
10. Втрати від браку	7	-	5	+5	x	
Виробнича собівартість	23 038	22 923	23 435	+512	+22,3	99,5
11. Позавиробничі витрати	214	242	298	+56	+23,1	113,1
12. Повна собівартість а) у тому числі прями витрати б) з яких прями матеріальні витрати	23 252	23 165	23 733	+568	+2,45	99,6
	20 802	20 993	21 236	-243	+1,2	100,9
	20 174	20 340	20 458	+118	+0,6	100,8
13. Прямі витрати на 1 грн. обсягу промислової продукції, коп., з яких матеріальні витрати, коп.	79,31	78,48	79,39	0,91	1,16	99,0
	76,91	76,04	76,48	0,44	0,58	98,9

конкретних виробів, то дослідженню саме цих витрат слід приділити особливу увагу. В ході аналізу дають оцінку:

- ⇒ змін, які відбулися в сумі та питомій вазі прямих витрат у плановій та фактичній собівартості продукції;
- ⇒ впливу факторів на відхилення фактичних витрат від планових (базових).

Насамперед вивчають, які зміни відбулися в сумі прямих матеріальних витрат та їх питомій вазі в повній собівартості продукції (табл. 6.4.).

Таблиця 6.4.

Аналіз прямих матеріальних витрат, тис. грн.

Показники	Фактично випущена продукція		Відхилення	
	за плановою собівартістю	за фактичною собівартістю	у сумі (3-2)	у % (4:2x100)
1	2	3	4	5
1. Скорочення, матеріали, паливо	18 794	18 956	+162	+0,9
2. Зворотні відходи (віднімаються)	732	743	+11	+1,5
3. Куповані вироби, напівфабрикати, послуги кооперованих підприємств	2 278	2 245	-33	-1,4
4. Усього прямих матеріальних витрат	20 340	20 458	+118	+0,6
5. Повна собівартість продукції	23 165	23 733	+568	+2,45
6. Питома вага прямих матеріальних витрат у повній собівартості продукції	87,8	86,2	-1,6	x

Загальна сума прямих матеріальних витрат збільшилася на 118 тис. грн, що становить 0,6%. Частка цих витрат у повній собівартості продукції – 86,2%, що на 1,6% менше від плану.

На відхилення фактичних матеріальних витрат від планових, перерахованих на фактичний обсяг і структуру випущеної продукції, впливають три основні фактори, скорочено названі “за рахунок норм”, “за рахунок цін” і “за рахунок заміни”. Останній фактор виражається у відхиленні норми витрат і ціни замінюваного матеріалу від норми витрат і ціни замінного матеріалу.

Розрахунок впливу факторів “норм” і “цін” на відхилення з матеріальних витрат покажемо на прикладі табл. 6.5.

Таблиця 6.5.

Оцінка впливу факторів “норм” і “цін” на відхилення з матеріальних витрат на виріб А.

Вид матеріалу	За планом			Фактично			Відхилення сума, грн.
	норма витрат, кг	ціна за одиницю матеріалу, грн.	сума, грн.	норма витрат, кг	ціна за одиницю матеріалу, грн.	сума, грн.	
М-1	32,0	20	640,0	30	15,0	450	-190
М-2	9,0	25	225,0	9,3	25,0	232,5	+7,5
М-3	8,0	40	320,0	8,4	46,0	386,4	+66,4
М-4	15,2	38	577,6	15,7	42,72	670,7	+93,1
Усього	x	x	1 762,6	x	x	1 739,6	-23,0

Як засвідчують дані таблиці, економія по матеріалу М-1 у сумі 190 грн зумовила загальну економію матеріалів на виробництво виробу А в сумі 23 грн.

Щодо інших видів матеріалів М-2, М-3 та М-4 допущено перевитрати в сумі, відповідно, 7,5 грн., 66,4 грн та 93,1 грн. Цей буде резерв зниження матеріальних затрат у розрахунку на один виріб.

Для подальшого пошуку резервів зниження матеріальних витрат доцільно обчислити вплив зміни факторів “норм” і “цін” за кожним

з видів матеріалів:

Матеріал М-1

Фактор "норм" $(30 - 32) \times 20 = -40$ (грн.)

Фактор "цін" $(15 - 20) \times 30 = -150$ (грн.)

Усього **-190 (грн.)**

Матеріал М-2

Фактор "норм" $(9,3 - 9,0) \times 25 = +7,5$ (грн.)

Фактор "цін" $(25 - 25) \times 9,3 = 0$ (грн.)

Усього **+7,5 (грн.)**

Матеріал М-3

Фактор "норм" $(8,4 - 8,0) \times 40 = +16$ (грн.)

Фактор "цін" $(46 - 40) \times 8,4 = +50,4$ (грн.)

Усього **+66,4 (грн.)**

Матеріал М-4

Фактор "норм" $(15,7 - 15,2) \times 38 = +19$ (грн.)

Фактор "цін" $(42,72 - 38) \times 15,7 = +74,1$ (грн.)

Усього **+93,1 (грн.)**

Отже, резерв економії становить 167 грн. $(7,5 + 16,0 + 50,4 + 19 + 74,1)$, як і на першому етапі аналізу. Додаткових резервів зниження матеріальних витрат не виявлено.

Вплив факторів на відхилення за матеріальними витратами від заміни матеріалів визначається так:

☞ вплив відхилення норм витрат матеріалів у результаті заміни обчислюється як добуток різниці між нормою витрат замінюваного матеріалу і нормою витрат замінного матеріалу на ціну замінного матеріалу;

☞ вплив відхилення цін на матеріали в результаті їх заміни визначається як добуток різниці між ціною замінюваного матеріалу і ціною замінного матеріалу на кількість витрат замінюваного матеріалу за нормою.

Подальший аналіз спрямований на виявлення конкретних причин, які викликали вплив цих факторів.

Прямі трудові затрати в складі собівартості продукції відображаються за такими статтями, як основна і додаткова заробітна плата виробничих робітників та відрахування на соціальні заходи. У більшості галузей промисловості затрати на оплату праці становлять меншу питому вагу, ніж матеріальні затрати. Проте аналізу цього важливого показника потрібно приділяти належну

увагу, оскільки більш швидке зростання продуктивності праці порівняно зі середньою оплатою праці є важливим джерелом зниження собівартості продукції.

Аналіз прямих трудових витрат передбачає визначення та оцінку (табл. 6.6.):

- змін, які відбулися в прямих трудових витратах порівняно з планом (базовим періодом), у сумі та в питомій вазі цих витрат у повній собівартості продукції;
- складу фонду заробітної плати;
- використання фонду оплати праці;
- виявлення непродуктивних виплат заробітної плати.

Таблиця 6.6.

Аналіз прямих трудових витрат, тис. грн.

Показники	Фактично випущена продукція		Відхилення	
	за плановою собівартістю	за фактичною собівартістю	у сумі (3-2)	у % (4:2×100)
1	2	3	4	5
1. Зарплата основна виробничих робітників	531	615	+84	+15,8
2. Зарплата додаткова виробничих робітників	49	74	+25	+51,0
3. Відрахування на соціальне страхування	73	89	+16	+21,9
4. Усього прямих трудових витрат	653	778	+125	+19,1
5. Повна собівартість продукції	23 165	23 733	+568	+2,45
6. Питома вага прямих матеріальних витрат у повній собівартості продукції	2,8	3,3	+0,5	+17,9

Можемо зробити висновок про те, що сума прямих трудових витрат збільшилася проти плану на 125 тис. грн, або на 19,1%, у тому числі зарплата основна виробничих робітників – на 84 тис. грн., або 15,8%; зарплата додаткова виробничих робітників – на 25,0 тис. грн., або на 51%; відрахування на соціальні потреби – на 16 тис. грн., або на 21,9%. Питома вага прямих трудових витрат у фактичній повній собівартості продукції – 3,3%, що на 0,5% більше, ніж за планом.

Наступний етап аналізу передбачає оцінку використання фонду оплати праці: визначення абсолютного відхилення від планового фонду (базового) та вплив на відхилення по фонду зарплати зміни середньоспискової чисельності працівників та зміни середньої заробітної плати одного працівника.

Для визначення впливу зміни чисельності працівників (робітників) необхідно відхилення від плану за чисельністю помножити на планову середню зарплату одного працівника (робітника).

Вплив зміни середньої зарплати одного працівника (робітника) на відхилення від планового фонду зарплати визначається множенням відхилення за середньою заробітною платою одного

працівника (робітника) на фактичну чисельність працівників (робітників).

Важливо дати оцінку співвідношень у темпах зростання виробництва, чисельності робітників, продуктивності праці та середньої заробітної плати одного робітника (табл. 6.7.).

Таблиця 6.7.

Оцінка співвідношень темпів зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати одного робітника.

Показники	Фактично за попередній рік	За звітний рік				
		За планом		Фактично		
		в абсолютних величинах	у % до попереднього року	в абсолютних величинах	до плану	у % до попереднього року
1. Обсяг промислової продукції у порівняльних цінах, тис. грн.	25 074	26 230	104,6	26 749	102,0	106,7
2. Чисельність основних робітників, чол.	568	550	96,8	553	100,5	97,4
3. Середньорічний виробіток одного робітника, грн.	44 144	47 690	108,0	48 370	101,4	109,6
4. Фонд зарплати основних робітників, тис. грн.	572	580	101,4	689	118,8	120,5
5. Середньорічна зарплата одного робітника, грн.	1 007,0	1 054,5	104,7	1 245,9	118,1	123,7

Співвідношення в темпах зростання середньої зарплати і продуктивності праці одного робітника визначається виходячи з темпів приросту. В нашому прикладі воно становило за планом $(4,7 : 8) = 0,59$, або на кожен відсоток зростання продуктивності праці планувалося й зростання середньої зарплати на 0,59 відсотка. Фактично на кожен відсоток зростання продуктивності праці одержано 2,47 $(2,47 : 9,6)$ відсотка збільшення середньої заробітної плати. Тобто співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати значно погіршилося, що зумовило перевитрати по фонду зарплати.

Аналіз передбачає також оцінку структури фонду зарплати за категоріями працюючих, вивчення співвідношення між різними видами оплати праці, а також виявлення непродуктивних виплат. До непродуктивних виплат передусім відносять:

- ⇒ доплату у зв'язку зі змінами умов праці;
- ⇒ доплати за роботу в понаднормовий час;
- ⇒ оплату цілодобових та внутрішньозмінних простойв.

Окрім того, у складі нарахованої зарплати може бути оплата невиконаних технологічних операцій, оплата непродуктивних затрат робочого часу в зв'язку з випуском неякісної продукції. Ці всі суми враховують як резерви економії фонду заробітної плати, а отже, і резерви зниження собівартості продукції.

Окрім прямих матеріальних витрат, витрат на оплату праці та інших прямих витрат, до виробничої собівартості продукції включають **загальновиробничі витрати**.

Згідно зі ПСБО № 16 "Витрати" до складу загальновиробничих витрат включають:

- витрати на управління виробництвом;
- амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення;
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології і організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інші утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу;
- витрати на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього середовища;
- інші витрати (втрати від браку, оплата простойв тощо).

Метою аналізу загальновиробничих витрат є пошук і виявлення чинників економії ресурсів.

Аналіз проводять методом порівняння фактичних витрат з витратами, передбаченими кошторисом. Обчислюють суми перевитрат (економії) за кожною статтею. Оскільки до складу загальновиробничих витрат входять і змінні витрати, що змінюються прямо (або майжепрямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності, то перед порівнянням фактичної їх суми зі сумою, передбаченою кошторисом, останню слід перерахувати на фактичний обсяг діяльності.

У ході аналізу доцільно визначити розмір загальновиробничих витрат у розрахунку на 1 грн. обсягу промислової продукції та дослідити динаміку показника, як це показано на прикладі табл. 6.8.

Таблиця 6.8.

Аналіз динаміки загальновиробничих витрат.

Показники	За попередній рік	За звітний рік		Відхилення			
		за кошторисом	факт.	від попереднього року		Від кошторису	
				в абсолютних величинах	у %	в абсолютних величинах	у %
Загальновиробничі витрати, тис. грн.	1 723	1 884	1 791	+68	+3,9	-93	-4,9
Обсяг промислової продукції в порівняльних цінах, тис. грн.	25 074	26 230	26 749	+1 675	+6,7	+519	+2,0
Загальновиробничі витрати на 1 грн. обсягу промислової продукції, коп.	6,87	7,18	6,70	-0,17	-2,47	-0,48	-6,69

Як свідчать дані таблиці, загальновиробничі витрати у звітному році зменшилися порівняно з кошторисом на 93 тис. грн., що становить 4,9%, а порівняно з попереднім роком – збільшилися на 68 тис. грн., або на 3,9%. У розрахунку на 1 грн обсягу промислової продукції загальновиробничі витрати зменшилися порівняно з кошторисом на 0,48 коп., що становить 6,69%, а порівняно з попереднім роком – на 0,17 коп., що становить 2,47%.

Заключний етап аналізу – підрахунок резервів можливого скорочення загальновиробничих витрат і розроблення заходів для мобілізації цих резервів як одного із чинників зниження собівартості промислової продукції.

6.4. Аналіз собівартості окремих видів продукції

Вивченню та оцінці собівартості одиниці найважливіших видів продукції економічні служби підприємства повинні приділяти особливу увагу, оскільки результати аналізу цього важливого показника використовуються для виявлення шляхів подальшого зниження собівартості продукції, проведення низки організаційно-технічних заходів щодо економії витрат на конкретних ділянках роботи.

Завданнями аналізу є:

- встановлення ступеню виконання планових (розрахункових) показників собівартості окремих видів продукції;
- вивчення динаміки собівартості одиниці продукції;
- дослідження причин відхилень за найвагомішими статтями калькуляції;
- виявлення резервів щодо зниження собівартості окремих видів продукції.

Собівартість одиниці продукції розраховують за формулою:

$$C_{оп} = \frac{Пв}{П} + Зв ,$$

де $C_{оп}$ – собівартість одиниці продукції;
 $Пв$ – постійні (умовно-незмінні) витрати;
 $Зв$ – змінні витрати;
 $П$ – обсяг виробництва.

Аналіз проводять за даними планових, проектно-кошторисних та фактичних калькуляцій в кілька етапів.

- ! На першому етапі дають загальну оцінку виконання планових (розрахункових) завдань по зниженню собівартості одиниці продукції, проводять аналітичне дослідження впливу факторів на відхилення фактичної собівартості від планової та встановлюють динаміку собівартості одиниці продукції.

Оцінку виконання планового (розрахункового) завдання по зниженню собівартості одиниці продукції та встановлення динаміки собівартості проводять методом порівняння фактичної собівартості одиниці продукції з плановою та зі собівартістю за попередній рік (табл. 6.9.).

Таблиця 6.9.

Аналіз собівартості одиниці найважливіших видів продукції.

Вироби	Собівартість за попередній рік	Собівартість за звітний рік				Питома вага випуску даного виробу в загальному обсязі продукції		
		за планом		фактично		за планом	факт.	
		грн.	% зменшення собівартості порівняно з попереднім роком	грн.	% зменшення собівартості порівняно з попереднім роком			
								з попереднім роком
А	4 550	4 349	4,4	4 308	5,3	0,9	51,6	52,7
Б	2 700	2 450	9,3	2 360	12,6	3,7	24,8	25,0
В	×	3 600	×	3 876	×	+7,7	9,4	8,8

Як видно з таблиці, по виробам А і Б, які належать до порівнюваної продукції, фактична собівартість нижча від планової і досягнутої за попередній рік: собівартість виробу А – 4308 грн., що на 242 грн., або 5,3%, менше, ніж попереднього року, і на 41 грн., або 0,9%, менше від планової. Фактична собівартість виробу Б звітнього року становить 2360 грн., що на 340 грн., або на 12,6%, менше, ніж попереднього, і на 90 грн., або 3,7%, менше від планової.

Щодо виробу В, випуск якого розпочався звітнього року, допущено збільшення собівартості на 276 грн., що становить 7,7%.

Порівняння фактичної питомої ваги кожного виробу з плановою свідчать про незначні зрушення в структурі випуску продукції. Але вони вплинули в бік

понадпланового зниження собівартості і затрат на 1 грн., оскільки питома вага виробу В знизилася на 0,6 відсотка, а питома вага виробів А і Б, з яких одержано понадпланову економію, підвищилася на 1,1 і 0,2 відсотка. Отже, ці два види продукції відіграли визначальну роль у зниженні собівартості й одержанні економії затрат. Суму економії на загальний випуск тих чи інших виробів можна визначити множенням економії, одержаної на одиницю виробу, на фактичний випуск цих виробів. Так, якщо, наприклад, підприємство у звітному періоді випустило 1 200 одиниць виробу А, то сума економії на весь випуск цих виробів становитиме 49,2 тис. грн. (41 x 1 200).

На відхилення фактичної собівартості одиниці продукції від планової впливають зміни:

- ⇒ обсягу виробництва;
- ⇒ постійних витрат;
- ⇒ змінних витрат.

Розрахунок вищеназваних чинників на відхилення фактичної собівартості одиниці продукції проводять методом ланцюгових підстановок.

Наступний етап аналізу передбачає аналітичне дослідження окремих статей калькуляції виробу (табл. 6.10.).

Таблиця 6.10.

Аналіз собівартості виробу А за статтями калькуляції.

Статті витрат	Витрати на одиницю продукції, грн.			Структура витрат, %		
	за планом	фактично	відхилення	за планом	фактично	відхилення
Сировина, матеріали	1 762,6	1 739,6	-23,0	40,53	40,38	-0,15
Паливо й енергія	442,3	440,3	-2,0	10,17	10,22	+0,05
Заробітна плата робітників	907,6	897,8	-9,8	20,87	20,84	-0,03
Відрахування на соцстрах	470,6	463,5	-7,1	10,82	10,76	-0,06
Загальновиробничі витрати	765,9	766,8	+0,9	17,61	17,80	+0,19
Виробнича собівартість	4 349	4 308	-41	100	100	-

Фактична собівартість виробу А зменшилася порівняно з планом на 41 грн. за рахунок зменшення витрат на сировину та матеріали на 23 грн., паливо й енергію на 2 грн., заробітну плату на 9,8 грн., відрахувань на соцстрах на 7,1 грн. Лише за загальновиробничими витратами допущені перевитрати 0,9 грн.

У структурі витрат значних змін не відбулося.

Велике значення має *порівняльний аналіз собівартості однакових виробів на різних підприємствах*. Такий аналіз дозволяє встановити, наскільки прогресивною є технологія їх виготовлення на даному підприємстві. Найбільш широко порівняльний аналіз можна застосовувати в харчовій та легкій промисловості.

Завершальним етапом аналізу є пошук резервів зниження собівартості одиниці найважливіших видів продукції. Розрізняють *поточні та перспективні* резерви зниження собівартості.

Поточні резерви зниження собівартості включають усі види непродуктивних витрат (явні і приховані), також перевитрати ресурсів і надмірні витрати грошових коштів, виявлені в ході аналізу. До **перспективних резервів** відносять:

- збільшення обсягів випуску продукції;
- упровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- спеціалізацію, кооперування, комбінування виробництва.

6.5. Аналіз відносного рівня витрат

Дослідженню відносного рівня витрат за кордоном надають великого значення. Аналіз відносного рівня витрат закордонні економісти вважають одним із наріжних каменів аналізу конкуренції.

Відносний рівень витрат визначається шляхом відношення витрат будь-якого функціонуючого підрозділу до відповідних показників конкурентів.

Відносний рівень витрат звичайно виражається індексом, який обчислюють як частку від ділення витрат даного підприємства на середні витрати кожного з його конкурентів. Таким чином, якщо індекс дорівнює одиниці, то це означає, що витрати даного підприємства збігаються з витратами його конкурентів. Якщо індекс менший від одиниці – витрати нижчі, якщо більший, то конкуренти мають переваги.

Аналіз відносного рівня витрат можна проводити окремо:

- для кожної одиниці продукції;
- для певного виду продукції;
- для підприємницької одиниці;
- для всього підприємства, компанії, фірми чи будь-якого виду їх діяльності (наприклад, служби маркетингу підприємства).

У склад витрат, які враховують при аналізі, можуть входити змінні витрати, валові витрати або будь-яке поєднання елементів структури витрат.

У результаті аналізу відносного рівня витрат можна виявити, наприклад, такі факти:

1. За витратами виробництва у формі витрат на оплату праці ви програєте своєму конкурентові близько чотирьох відсотків.
2. Витрати на закупівлю вузлів та агрегатів наближені до витрат, які здійснюють ваші конкуренти. Показник за цим фактором дорівнює одиниці.
3. Витратами на утримання центрального адміністративного апарату ви управляєте значно ефективніше, ніж ваш конкурент, оскільки

центрального адміністративного апарату невеликий: у ньому працює небагато службовців, але здійснено ефективну комп'ютеризацію бухгалтерського обліку, постачання. Аналіз показав, що ефективність адміністративних витрат дає вам вигоду в 1,5% загальної вартості продажу.

4. Аналіз витрат на маркетинг демонструє явно низьку ефективність маркетингу на вашому підприємстві. Ви організували багато підрозділів, роздувши при цьому бюрократичний апарат. Дані показують, що за відносним рівнем витрат тут ви програєте 5% вартості продажу.

На цьому прикладі ми показали, як може бути побудований аналіз, де заховані резерви ефективнішого управління витратами.

Для забезпечення ефективного управління витратами та формування собівартості продукції підприємство повинне мати якісну і реальну інформацію про собівартість окремих видів продукції і використовувати її:

⇒ під час прогнозування, оцінювання очікуваного розміру витрат і встановлення показників собівартості продукції, щоб виявити шляхи розвитку підприємства та очікуваний прибуток і рентабельність на період більший ніж два роки;

⇒ у процесі планування, тобто обґрунтування розміру витрат і собівартості продукції на наступні один-два роки з урахуванням організаційного рівня виробництва і впливу всіх факторів, які підлягають кількісній оцінці. Особливе значення в поточному плануванні затрат і собівартості продукції має економічне обґрунтування рішень щодо виробництва нових виробів і зняття з виробництва застарілих, про врахування ефективності використання всіх видів ресурсів, нової техніки, організаційно-технічних заходів, упровадження нової технології і т. д.;

⇒ при нормуванні, визначенні оптимального розміру витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виробництво запланованої продукції;

⇒ у процесі поліпшення обліку фактичних витрат, обґрунтування калькуляції собівартості продукції;

⇒ у ході аналізу витрат і собівартості продукції шляхом порівняння фактичних показників з плановими, з показниками у динаміці, в порівнянні з підприємствами-конкурентами і шляхом розрахунку факторів, які впливають на ці зміни;

⇒ при здійсненні контролю і регулювання показників у процесі господарсько-фінансової діяльності, виявленні резервів економії витрат виробництва і можливостей зниження розміру та рівня собівартості продукції (за рахунок удосконалення управління й організації виробництва, усунення недоліків у діяльності підприємства).

Резюме

1. **Собівартість продукції (робіт, послуг)** – це грошова форма поточних витрат підприємства на виробництво продукції (робіт, послуг) та збут.
2. **Завдання аналізу собівартості:** оцінка економічної обґрунтованості плану та аналітичне дослідження виконання планових завдань за показниками їх динаміки, виявлення резервів зниження витрат та розроблення заходів щодо більш ефективного управління витратами. **Об'єкти аналізу:** витрати на одну гривню продукції, собівартість продукції за елементами витрат та за калькуляційними статтями.
3. **Витрати на одну гривню продукції** – це відношення загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції до вартості випущеної продукції. На зміну витрат на одну гривню продукції впливають відхилення в структурі та асортименті, рівень витрат на виробництво окремих виробів, ціни та тарифи на матеріальні ресурси та оптові ціни на продукцію. Розрахунок впливу цих факторів проводять методом ланцюгових підстановок.
4. **Елементи витрат** – це однорідні за складом витрати підприємства, які характеризують використані ресурси незалежно від форми і місця їх використання. **Аналіз витрат за елементами** проводять шляхом порівняння фактичної питомої ваги кожного елемента витрат з плановою та з питомою вагою попереднього року.
5. **Метод аналізу собівартості за калькуляційними статтями** – це порівняння фактичних витрат з плановими за кожною статтею, визначення суми економії чи перевитрат.
6. На відхилення матеріальних витрат впливають зміни норм витрачання матеріалів, ціни одиниці матеріалу та заміна одного виду матеріалів іншим.
7. **Оцінку трудових витрат** проводять методом порівняння фактичного фонду зарплати з плановим та методом визначення впливу зміни чисельності персоналу і середньої зарплати одного працівника на одержане відхилення з фонду зарплати.
8. **Аналіз загально-виробничих витрат** проводять шляхом порівняння загальної суми цих витрат та витрат в розрахунку на одну гривню продукції з плановими показниками та з фактичними показниками попередніх періодів.
9. На відхилення за собівартістю одиниці найважливіших виробів впливають зміни обсягу виробництва, постійних витрат, змінних витрат.
10. **Відносний рівень витрат** визначають шляхом віднесення витрат будь-якого функціонуючого підрозділу до відповідних показників конкурентів.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Дайте визначення собівартості продукції та розкрийте значення цього показника в підвищенні ефективності діяльності підприємства.
2. За якими ознаками групуються витрати підприємства на продукцію?
3. Сформулюйте основні завдання аналізу собівартості продукції (робіт, послуг).
4. Назвіть показники собівартості продукції та джерела інформації.
5. Як обчислити витрати на 1 грн. обсягу промислової продукції?
6. Назвіть фактори, що впливають на відхилення фактичних витрат на 1 грн. обсягу промислової продукції від планової та методика обчислення їх впливу.
7. Яким методом проводять аналіз собівартості одиниці найважливіших видів продукції та яке призначення аналізу цього показника?
8. Назвіть фактори, які впливають на собівартість окремих видів продукції та порядок їх розрахунку.
9. Який метод аналізу застосовують для оцінки витрат за їх елементами та статтями?
10. Які витрати відносяться до прямих?
11. Назвіть чинники, які впливають на відхилення фактичних матеріальних витрат від планових, фактичних витрат на оплату праці від планових та методика обчислення впливу цих чинників.
12. Як оцінити співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньої зарплати одного працівника?
13. Що включають до складу загальноновиробничих витрат та якими методами проводять оцінку цих витрат?
14. Дайте визначення відносного рівня витрат та обґрунтуйте необхідність проведення аналізу відносного рівня витрат.
15. Для чого використовують результати аналізу витрат і собівартості?

Завдання, вправи, тести**1. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова:**

1. За відношенням до обсягу виробництва витрати поділяються на ...
 - а) *прямі і непрямі;*
 - б) *умовно-постійні і змінні;*
 - в) *виробничі і позавиробничі.*
2. За визначенням ступеня однорідності витрати можуть бути ...
 - а) *елементні;*
 - б) *змінні;*
 - в) *умовно-постійні.*
3. Витрати за способом віднесення на собівартість діляться на ...
 - а) *виробничі;*
 - б) *прямі;*
 - в) *змінні.*

4. Витрати підприємства поділяються на виробничі і позавиробничі за ...
- а) способом віднесення на собівартість;*
 - б) відношенням до процесу виробництва і реалізації;*
 - в) цільовим призначенням у процесі виробництва.*
5. Рівень витрат на 1 грн. продукції визначають ...
- а) відношенням собівартості продукції до її обсягу в оптових цінах;*
 - б) відношенням обсягу продукції в оптових цінах до її собівартості;*
 - в) відношенням трудових і матеріальних витрат до обсягу продукції.*
6. Вплив зміни структури асортименту продукції на відхилення за рівнем витрат на одну гривню продукції визначається порівнянням ...
- а) планових витрат, перерахованих на фактичний обсяг та асортимент з витратами за планом;*
 - б) фактичних витрат у діючих цінах з фактичними витратами у планових цінах;*
 - в) фактичних витрат в цінах, прийнятих у плані, з плановими витратами, перерахованими на фактичний обсяг та асортимент.*
7. ... характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів і місця їх використання.
- а) елементні витрати;*
 - б) калькуляційні статті;*
 - в) прями витрати.*
8. Висновок про характер виробництва (матеріаломісткість, фондомісткість, оплатомісткість) можна зробити за оцінкою ...
- а) елементів витрат;*
 - б) калькуляційних статей;*
 - в) прямих витрат.*
9. Для визначення впливу зміни норми витраченого матеріалу на відхилення за матеріальними витратами необхідно ...
- а) планову норму помножити на відхилення за ціною матеріалу;*
 - б) фактичну норму помножити на відхилення за ціною матеріалу;*
 - в) відхилення фактичної норми від планової помножити на планову ціну матеріалу.*
10. Щоб визначити вплив зміни середньої зарплати на відхилення за фондом зарплати необхідно ...
- а) відхилення за середньою зарплатою 1 працівника помножити на планову чисельність працівників;*
 - б) відхилення за середньою зарплатою 1 працівника помножити на фактичну чисельність працівників;*
 - в) відхилення за чисельністю працівників помножити на планову середню зарплату.*

11. Собівартість одиниці окремих виробів розраховують так: ...

- а) змінні витрати / обсяг виробництва + постійні витрати;*
- б) постійні витрати / обсяг виробництва + змінні витрати;*
- в) змінні витрати / постійні витрати + обсяг виробництва.*

II. Чи правильні такі твердження?

1. Собівартість продукції – це грошовий вираз матеріальних та трудових витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції.

2. За способом віднесення на собівартість витрати поділяються на прямі та непрямі.

3. Оцінку витрат на одну гривню продукції проводять методом порівняння фактичних витрат у діючих цінах з плановими витратами, перерахованими на фактичний обсяг та асортимент продукції.

4. Елементні витрати характеризують використані ресурси за їхнім економічним змістом незалежно від форми і місця їх використання на той чи інший об'єкт віднесення витрат.

5. Розрахунок впливу зміни ціни витраченого матеріалу на відхилення матеріальних витрат проводять множенням планової ціни матеріалу на фактичну норму їх витрачання.

6. Для визначення впливу зміни чисельності працівників на відхилення за фондом зарплати необхідно відхилення за чисельністю працівників помножити на фактичну середню зарплату одного працівника.

7. До непродуктивних виплат зарплати відносять:

- а) доплати у зв'язку зі змінами умов праці;*
- б) доплати за роботу в понаднормовий час;*
- в) оплату простой.*

8. Загальновиробничі витрати на 1 грн. обсягу продукції обчислюють діленням загальновиробничих витрат на обсяг продукції.

9. Собівартість одиниці продукції розраховують діленням змінних витрат на обсяг продукції і додаванням постійних витрат.

10. На відхилення фактичної собівартості одиниці продукції від планової впливає зміна обсягу виробництва, постійних і змінних витрат.

III. Вправи

1. За нижченаведеними даними необхідно:

- а) провести аналітичне дослідження витрат на одну гривню продукції.*
- б) скласти висновки про результати впливу факторів на відхилення за рівнем витрат.*

Показники	Повна собівартість продукції, тис. грн.	Обсяг продукції, тис. грн.	Витрати на 1 грн продукції, коп.
1. За затвердженням планом	9 720	11 245	
2. За планом, перерахованим на фактичний обсяг та асортимент продукції	9 685	11 332	
3. Фактично в цінах, прийнятих у плані	9 838	11 332	
4. Фактично в цінах, прийнятих у плані на виробництво при діючих цінах на матеріали, паливо, енергію	9 910	11 332	
5. Фактично у діючих цінах	9 910	11 386	

2. За даними, що наведені нижче, необхідно:

- а) дати оцінку змінам структури витрат підприємства;
б) скласти відповідні висновки.

Елементи витрат	За планом		Фактично		Відхилення	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Матеріальні витрати	54 840		55 378			
Витрати на оплату праці	32 620		32 794			
Відрахування на соціальні заходи	10 240		10 680			
Амортизаційні відрахування	11 128		11 250			
Інші операційні витрати	28 390		26 232			
Інші витрати	865		627			
Витрати на виробництво						

3. За даними звіту про собівартість продукції необхідно:

- а) дати оцінку собівартості продукції за окремими статтями калькуляції;
б) охарактеризувати продукцію підприємства (фондомістка, матеріаломістка, трудомістка);
в) визначити резерви зниження собівартості.

Статті витрат	Фактично випущена продукція, грн.		Відхилення	
	за плановою собівартістю	за фактичною собівартістю	грн.	%
Сировина та матеріали	223 200	237 420		
Зворотні відходи	2 340	2 574		
Паливо та енергія	12 275	14 108		
Покупні комплектуючі вироби та напівфабрикати	48 960	50 200		
Основна заробітна плата	92 800	93 400		
Додаткова заробітна плата	28 360	29 120		
Відрахування на соціальні заходи	40 430	41 500		
Загальновиробничі витрати	42 745	42 837		
Інші витрати	7 595	4 186		
Виробнича собівартість				

ЧАСТИНА ІІІ.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
АНАЛІЗ**

<i>Тема 7. Аналіз фінансових результатів та рентабельності.</i>	190
<i>Тема 8. Аналіз фінансового стану підприємства.</i>	217

ТЕМА 7

Аналіз фінансових результатів та рентабельності

- 7.1. Зміст, завдання та об'єкти аналізу фінансових результатів.
- 7.2. Аналіз чистого прибутку.
- 7.3. Аналіз валового прибутку від реалізації продукції.
- 7.4. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції.
- 7.5. Аналіз інших доходів і витрат.
- 7.6. Аналіз показників рентабельності.

СУТЬОВО Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ розкрити зміст та значення показників прибутку;
- ☞ визначити завдання аналізу прибутку та джерела інформації;
- ☞ охарактеризувати структурно-логічну схему формування прибутку відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- ☞ оцінити виконання плану та динаміку валового та чистого прибутку;
- ☞ провести аналітичне дослідження впливу факторів на відхилення за прибутком;
- ☞ виявити резерви збільшення прибутку;
- ☞ дати оцінку показникам рентабельності;
- ☞ підготувати висновки та пропозиції за результатами аналізу.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|---------------------------|---------------------------------|
| • прибуток | • надзвичайна діяльність |
| • чистий прибуток | • маржинальний дохід |
| • валовий прибуток | • коефіцієнт вкладу на покриття |
| • операційна діяльність | • рентабельність продажу |
| • фінансова діяльність | • рентабельність виробів |
| • інвестиційна діяльність | |
| • звичайна діяльність | |

7.1. Зміст, завдання та об'єкти аналізу фінансових результатів

*** Прибуток** – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності.

Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку відображаються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість.

Прибуток характеризує ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Він становить основу економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності.

Стабільний і стійкий рівень прибутку – це:

- ⇒ основа удосконалення матеріально – технічної бази підприємства, забезпечення всіх форм інвестування;
- ⇒ головне джерело зростання ринкової вартості підприємства;
- ⇒ гарант виконання підприємством своїх зобов'язань;
- ⇒ індикатор конкурентноспроможності та кредитоспроможності.

Крім цього, прибуток є найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави: у доходи бюджету здійснюється відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольнити не тільки його фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я, проведення екологічних заходів тощо.

Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прибуток класифікують за відповідними ознаками (рис. 7.1.).

Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку зображена на рис. 7.2.

Основними завданнями аналізу прибутку та рентабельності є:

- обґрунтування плану (прогнозу) прибутку та рентабельності і вибір найкращого варіанта;
- оцінка виконання бізнес-плану, вивчення динаміки прибутку та

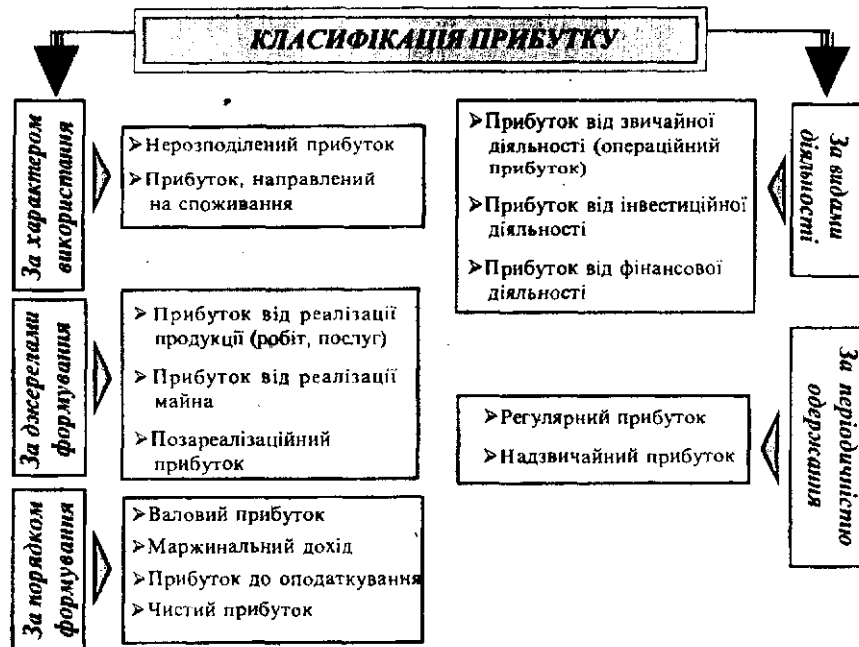


Рис. 7.1. Класифікація прибутку.

- рентабельності;
- визначення та вимір впливу факторів на відхилення з прибутку;
- виявлення резервів збільшення прибутку та розроблення конкретних заходів щодо їх використання.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства проводиться за даними звіту ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", ф. № 1 "Баланс підприємства" та даними бухгалтерського обліку.

Згідно з П (с) БО № 3 "Звіт про фінансові результати" розрізняють такі види прибутку:

✎ **валовий прибуток** – різниця між чистим доходом (виторгом) від реалізації продукції і собівартістю реалізації продукції;

✎ **фінансові результати від операційної діяльності** – валовий прибуток плюс інші операційні доходи, мінус адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати;

✎ **фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування** – фінансові результати від операційної діяльності плюс дохід від

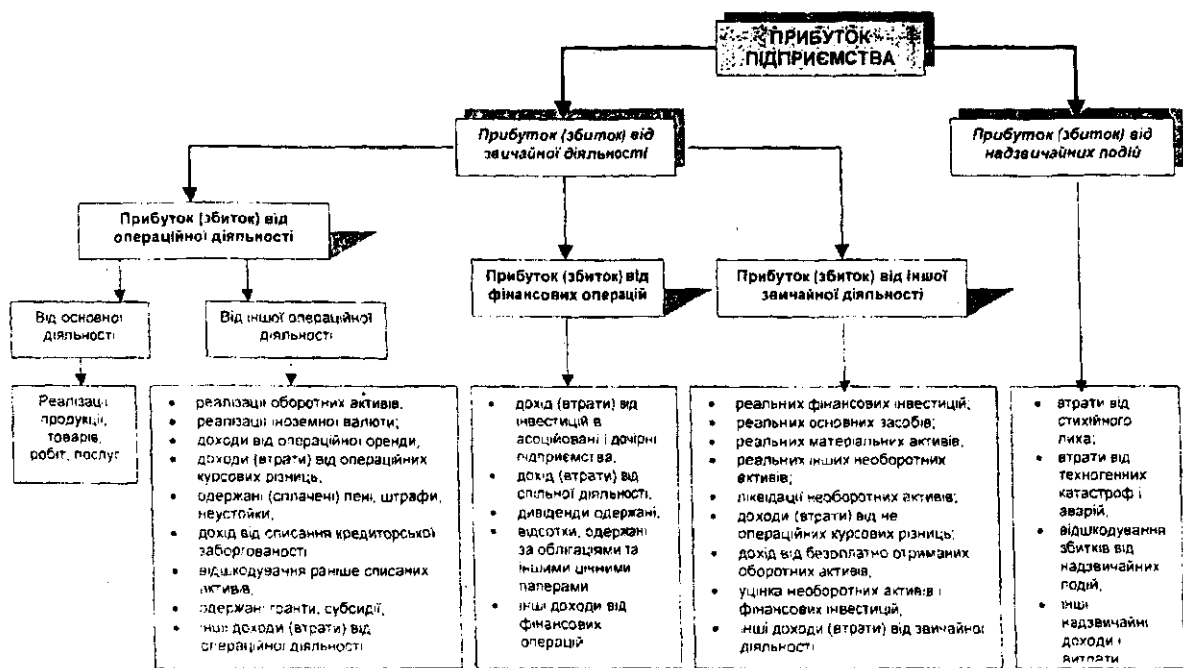


Рис. 7.2. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні.

участі в капіталі (дохід, одержаний від інвестицій в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства), інші фінансові доходи (дивіденди, проценти та інші доходи, одержані від фінансових операцій), інші доходи (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю), мінус фінансові витрати (витрати на проценти та інші витрати підприємства, які пов'язані із залученням капіталу), втрати від участі в капіталі (збиток, нанесений інвестиціями асоційованим, дочірнім чи спільним підприємствам), інші втрати (собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів; втрати від неопераційних курсових різниць, втрати від оцінки фінансових інвестицій і необоротних активів, а також інші витрати, які не залежать від операційної діяльності підприємства);

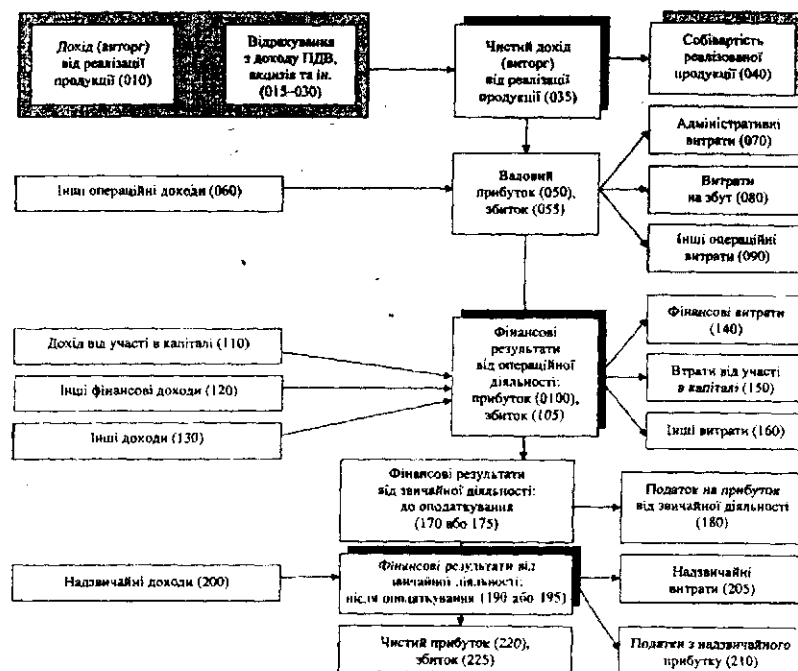


Рис. 7.3. Схема зв'язків між окремими сумами доходів, витрат і прибутків (збитків) підприємства, які показують у звіті (ф. № 2).

↳ **фінансові результати від звичайної діяльності** – фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності;

↳ **чистий прибуток** – фінансові результати від звичайної діяльності плюс надзвичайні доходи мінус надзвичайні витрати та податки з надзвичайного прибутку.

Зв'язки між окремими сумами доходів, витрат, прибутків (збитків) підприємства, які відображаються у звіті № 2, можна представити за схемою (рис. 7.3.).

Таблиця 7.1

Аналіз чистого прибутку підприємства, тис. грн

Показники	Фактично за попередній рік	Звітний рік		Відхилення (+, -)	
		За бізнес-планом	Фактично	Від плану	Від попереднього року
1 Валовий прибуток від реалізації продукції	5078	4850	5101	+251	+23
2 Операційні доходи та витрати	-2636	-2213	-2437	-224	+199
3 Фінансові результати від операційної діяльності (1+2)	2442	2637	2664	+27	+222
4 Фінансові результати від інвестиційної діяльності	+13	+35	+52	+17	+39
5 Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (3+4)	2455	2672	2716	+44	+261
6 Податок на прибуток	736	817	815	-2	-79
7 Фінансові результати від звичайної діяльності	1719	1855	1901	+46	+182
8 Надзвичайні доходи і витрати	-38	+30	+72	+42	+110
9 Чистий прибуток	1681	1885	1973	+88	+292

7.2. Аналіз чистого прибутку

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства розпочинають із характеристики їх динаміки та оцінки виконання бізнес-плану. Для цього доцільно скласти таблицю за таким зразком, як показано в табл. 7. 1.

Чистий прибуток підприємства у звітному році збільшився на 88 тис. грн. порівняно з планом. Це відбулося, насамперед, через перевиконання плану з валового прибутку від реалізації продукції на 251 тис. грн. На збільшення чистого прибутку вплинуло також і перевиконання плану з фінансових результатів від інвестиційної діяльності на 17 тис. грн. та надзвичайних доходів – на 42 тис. грн.

Зі збільшенням операційних витрат порівняно з бізнес-планом на 224 тис. грн. чистий прибуток зменшився на цю ж суму.

Порівняно з попереднім роком чистий прибуток збільшився на 292 тис. грн. завдяки збільшенню валового прибутку від реалізації продукції на 23,0 тис. грн., фінансових результатів від інвестиційної діяльності – на 39 тис. грн. Окрім цього, підприємство отримало надзвичайні доходи в сумі 72 тис. грн., тоді як попереднього року були понесені надзвичайні витрати – 38 тис. грн.

7.3 Аналіз валового прибутку від реалізації продукції

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг).

У ході аналізу вивчають динаміку виконання плану з прибутку від реалізації продукції, визначають вплив основних чинників на відхилення від прибутку.

На відхилення від прибутку впливає низка факторів, основними з яких є:

- зміна обсягу реалізації продукції;
- структурні зрушення в складі реалізованої продукції;
- зміна собівартості продукції;
- зміна цін:
 - а) на готову продукцію;
 - б) на сировину, матеріали, електроенергію.

Слід мати на увазі, що *зміна обсягу реалізації продукції* може впливати на прибуток як позитивно, так і негативно. Збільшення обсягу продажу рентабельної продукції сприяє збільшенню прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Таблиця 7.2.

Оцінка впливу факторів на відхилення валового прибутку від реалізації.

Показники	Фактично за попередній рік	Реалізація звітного року за цінами, структурою та собівартістю попереднього року	Фактична реалізація звітного періоду за структурою і собівартістю попереднього року	Фактично за звітний рік
1. Виторг від реалізації продукції за вирахуванням податку на додану вартість та акцизні збори, тис. грн	23520	25002*	25007	25007
2. Затрати на виробництво продукції, тис. грн	18442	19604**	19605***	19906
3. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	5078	5398	5402	5101
4. Затрати на 1 грн. реалізованої продукції (коп.) (2:1)	78,4	78,4	78,4	79,6

Як позитивний, так і негативний вплив на прибуток може мати і **зміна структури продукції**. Якщо збільшується питома вага більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі реалізації, то сума прибутку збільшується, і навпаки, – при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в оберненій залежності: зниження собівартості сприяє зростанню суми прибутку, і – навпаки.

Зміна рівня цін і прибуток перебувають у прямій пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку збільшується, і – навпаки.

Обчислимо вплив зміни названих чинників на відхилення з прибутку (табл. 7.2.).

Довідка: Обсяг реалізації в незмінних цінах у звітному періоді становить 106,3% до попереднього року.

$$* 23520 \times 106,3 = 25002 \text{ (тис. грн)};$$

$$** 18442 \times 106,3 = 19604 \text{ (тис. грн)};$$

$$*** 25007 \times 0,784 = 19605 \text{ (тис. грн)};$$

Прибуток від реалізації продукції у звітному році збільшився порівняно з попереднім роком на 23 тис. грн. (5 101 – 5 078), що становить 0,45%.

Вплив факторів на відхилення з прибутку обчислюють таким чином:

1. Вплив зміни обсягу реалізації продукції:

$$5398 - 5078 = +320,0 (\text{тис. грн.}), \text{ або } \frac{25002}{23520} \times 100 = 106,3(\%)$$

$$\frac{5078 \times (+6,3\%)}{100} = +320,0 (\text{тис. грн.})$$

Із збільшенням обсягу реалізації продукції у звітному році порівняно з попереднім на 6,3 % прибуток від реалізації збільшився на 320, 0 тис. грн.

2. Вплив зміни цін:

$$5402 - 5398 = +4 (\text{тис. грн.}),$$

у тому числі:

вплив зміни цін на готову продукцію:

$$25007 - 25002 = +5 (\text{тис. грн.});$$

вплив зміни цін на матеріали, тарифи на енергію, перевезення тощо:

$$19605 - 19604 = +1 \text{ тис. грн. } (-1 \text{ тис. грн.}).$$

Із підвищенням цін на готову продукцію прибуток від реалізації збільшився на 5 тис. грн. А з підвищенням цін на матеріали, тарифи на енергію, перевезення тощо прибуток зменшився на 1 тис. грн.

3. Вплив зміни собівартості продукції та асортиментно-структурних зрушень:

$$5101 - 5402 = -301 (\text{тис. грн.}),$$

$$\text{або } 19906 - 19605 = +301 \text{ тис. грн. } (-301 \text{ тис. грн.}).$$

Підвищення собівартості продукції та збільшення в загальному обсязі реалізованої продукції низькорентабельних виробів призвело до зменшення прибутку на 301 тис. грн.

Загальний вплив усіх факторів:

$+320 + 4 - 301 = +23$ (тис. грн.), що дорівнює відхиленню валового прибутку від реалізації продукції звітнього року від попереднього:

$$5101 - 5078 = +23 (\text{тис. грн.}).$$

Оскільки на відхилення з прибутку від реалізації негативно вплинули підвищення собівартості та асортиментно-структурні зрушення, то саме цим факторам необхідно приділити увагу в ході подальшого аналізу. Зокрема, підприємство повинно аналізувати обґрунтованість прогнозованої величини фінансових результатів. Одним із напрямків такого обґрунтування є врахування беззбит-

ковості в розрізі кожного основного виду продукції, яку випускають. За окремими видами продукції може скластися низький коефіцієнт вкладу на покриття (“ефект виробничого важеля”; маржинальний дохід).

|| * *Вклад на покриття постійних затрат і формування прибутку – це різниця між виторгом від реалізації продукції і змінними затратами на виробництво цієї продукції.*

Вклад на покриття можна представити таким чином:

а) *Вклад на покриття = Постійні витрати + Прибуток*
 або б) *Кількість одиниць × Вклад на покриття для одиниці продукції = Постійні витрати + Прибуток.*

Наприклад: підприємство продало 10 000 одиниць продукції за ціною за одиницю – 250 грн, обсяг продажу – 2 500 тис. грн. (250 × 10 000). Змінні витрати становлять 1 400 тис. грн., а на одиницю продукції – 140 грн.

Загальна сума постійних витрат (не залежить від обсягу продажу) – 800 тис. грн.

Вклад на покриття 2 500 тис. грн. – 1 400 тис. грн. = 1 100 тис. грн., а в розрахунку на одиницю продукції – 110 (1 100 тис. грн.: 10 000),

Або $1\ 100 = 800 + 300$ (Постійні витрати + Прибуток: $2\ 500 - 2\ 200$),

Або $10\ 000 \times 110 = 800\ 000 + 300\ 000$ (Кількість одиниць × Вклад на покриття для одиниці продукції = Постійні витрати + Прибуток).

1 100 тис. грн. = 1 100 тис. грн.

За іншими термінами, запозиченими із західної практики підприємництва, вклад на покриття являє собою “*ефект виробничого важеля*”. “Ефектом виробничого важеля” називають таке явище, коли зі зміною виторгу від реалізації відбувається більш інтенсивна зміна прибутку в той чи інший бік.

За вищенаведеними даними розглянемо розрахунки, пов’язані з можливими змінами обсягу продажу, ціни, витрат і прибутку.

Приклад 1:

Визначити величину прибутку, якщо обсяг продажу збільшиться на 8 %.

$\text{Прибуток} = 10\ 000 \times (1 + 0,08) \times 110 - 800\ 000 = 1\ 188\ 000 - 800\ 000$

$$= 388\,000 \text{ (грн.);} \quad \frac{388,0}{300,0} = 129,3(\%)$$

Зі збільшенням обсягу продажу на 8% прибуток збільшиться на 29,3%. У цьому разі має місце випереджуюче зростання прибутку щодо зростання витрат, оскільки зі збільшенням обсягу продажу збільшуються лише змінні витрати, а постійні залишаються на тому ж рівні.

Визначити розмір прибутку за умови збільшення обсягу реалізації можна і таким способом. Якщо виторг від реалізації продукції збільшиться на 8%, що становитиме 2 700 тис. грн. $\left(\frac{2500 \times 108\%}{100}\right)$, то змінні витрати збільшаться також на 8% і дорівнюватимуть 1512 тис. грн. $\left(\frac{1400 \times 108}{100}\right)$. Постійні витрати при цьому залишаються незмінними, тобто 800 тис. грн. Загальна сума витрат становитиме 2312 тис. грн. (1512 + 800), а прибуток 388 тис. грн. (2 700 – 2 312). Тобто зі збільшенням обсягу реалізації на 8% прибуток збільшиться на 29,3% $\left(\frac{388 \times 100}{300}\right)$.

Приклад 2:

Установити, яким буде прибуток при можливому збільшенні постійних витрат на 8%.

$$\text{Прибуток} = 16\,000 \times 110 - (800\,000 \times 1,08) = 1\,100\,000 - 864\,000 = 236\,000.$$

$$\frac{2360}{3000} \times 100 = 78,7$$

Зі збільшенням постійних витрат на 8% прибуток зменшиться на 21,3% (100 - 78,7).

Наведені розрахунки дозволяють визначити силу “ефекту виробничого важеля”. Для цього із загальної суми виторгу від реалізації продукції віднімають змінні витрати і одержаний результат ділять на суму прибутку.

У нашому прикладі сила дії виробничого важеля дорівнює 3,7: $(2\,500 - 1\,400) : 300$.

Показник “ефекту виробничого важеля” має важливе практичне значення, оскільки він дає змогу попередньо визначити суму прибутку. Так, якщо виторг збільшиться, наприклад, на 6 %, то, користуючись цим показником, можна визначити, що прибуток збільшиться на 22,2 (6 % x 3,7).

Якщо обсяг реалізації зменшиться, наприклад, на 4 %, то прибуток зменшиться на 14,8 % (4 % x 3,7).

Таким чином, можна зробити висновок: чим більшою є частка постійних витрат і, відповідно, меншою – змінних при незмінному обсязі реалізації, тим сильніший “ефект виробничого важеля”. Але це не означає, що можна безконтрольно збільшувати постійні витрати, оскільки якщо при цьому зменшиться обсяг реалізації продукції, підприємство матиме великі втрати в прибутку.

Приклад 3:

Скільки одиниць продукції потрібно продати, щоб одержати прибуток 350 тис. грн. ?

$$\text{Прибуток} = 350\,000 = x \times 110 - 800\,000;$$

$$x = \frac{800\,000 + 350\,000}{110} = 10454(\text{шт.})$$

Отже, щоб одержати прибуток 350 тис. грн., треба продати 10 454 одиниці продукції.

Використовуючи поділ витрат на постійні і змінні, підприємства можуть визначити необхідний обсяг продажу в натуральному виразі для одержання визначеного прибутку.

Приклад 4:

Якою повинна бути ціна, щоб, продавши 10 000 шт. виробів, отримати прибуток 350 000 грн. ?

$$\text{Обсяг продажу} = \text{Змінні витрати} + \text{Постійні витрати} + \text{Прибуток.}$$

$$10\,000 \times x = 1\,400\,000 + 800\,000 + 350\,000;$$

$$x = \frac{1\,400\,000 + 800\,000 + 350\,000}{10\,000} = 255;$$

$$10\,000 \times 255 = 1\,400\,000 + 800\,000 + 350\,000;$$

$$2\,550\,000 = 2\,550\,000.$$

Отже, щоб отримати прибуток 350 000 грн., потрібно продати 10 000 виробів за ціною 255 грн.

Звичайно, потрібно орієнтуватися на ринкову ціну. Одночасно важливо вміти визначити ціну продукції за фіксованого прибутку та обсягу продажу (особливо за умов обмежених виробничих можливостей або обмеженої місткості ринку).

Приклад 5:

Скільки одиниць виробів потрібно продати, щоб досягти рівня безбитковості?

$$800\,000 + 140 \cdot x = 250 \cdot x - 0;$$

$$250 \cdot x - 140 \cdot x = 800\,000; x = 7\,273.$$

Підприємство повинне продати, як мінімум, 7 273 виробів для покриття всіх затрат, у вартісному вираженні – 1 818 250 (7 273 x 250). Лише продаж кожної додаткової одиниці вище рівня (точки) безбитковості принесе підприємству прибуток.

На підставі наведених вище тверджень економісти США та Великобританії пропонують вираховувати коефіцієнт вкладу на покриття у вигляді “1 – С”, де С – питома вага змінних витрат в одиниці продукції.

У нашому прикладі величина коефіцієнта вкладу на покриття ($K_{\text{в}}$) становить $0,44 \left(1 - \frac{140}{250}\right)$. Цей же показник може бути встановлений і на основі такого розрахунку:

$$\text{Коефіцієнт вкладу на покриття} = \frac{\text{Вклад на покриття}}{\text{Обсяг продажу}} = \frac{1100}{2500} = 0,44.$$

Вказаний показник характеризує, яка частка виторгу від реалізації може бути використана для покриття постійних витрат і формування прибутку. Чим вище цей показник, тим привабливішим є, з фінансового погляду, виробництво даного виду продукції. Він враховується при аналізі асортименту продукції, яку випускають, для порівняння прибутковості окремих видів продукції між собою.

Оцінюючи план виробництва, потрібно врахувати, що він не може вважатися оптимальним щодо максимального прибутку, якщо в цьому плані значну питому вагу становлять вироби з найменшим коефіцієнтом вкладу на покриття.

Для вибору найкращої структури продукції, яка забезпечує одержання максимального прибутку, підприємства повинні враховувати:

⇒ обмеження, пов'язані з оборотними коштами, виробничими потуж-

ностями, а також з потребами ринку в кожному товарі, і на цій основі вносити корективи в план виробництва;

⇒ обсяг виробництва має бути орієнтований насамперед на ринковий попит;

⇒ наслідки для ринку, пов'язані зі збільшенням обсягу випуску одних виробів і зменшенням інших;

⇒ до якої реакції споживачів і конкурентів можуть призвести зміни асортименту.

Рекомендується скласти прогноз реакції конкретних споживачів на зміну асортименту продукції, оцінити можливості зниження ціни на окремі види продукції з тим, щоб, знизивши ціни, збільшити обсяг продажу цих видів продукції.

7.4. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції

Важливим завданням аналізу прибутку є визначення резервів його збільшення та розроблення заходів щодо їх мобілізації.

Під резервами збільшення прибутку розуміють кількісно вимірювані можливості його збільшення шляхом задіяння низки чинників, зокрема:

⇒ зростання обсягу реалізації продукції;

⇒ зниження собівартості продукції.

Для підрахунку резерву збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (P_{no}) можна використати формулу:

$$P_{no} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \times P_i,$$

де Π_i – плановий прибуток на одиницю i – продукції;

P_i – кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток обчислюють на гривню продукції, то сума резерву підраховується за такою формулою:

$$P_{no} = Om \times \frac{\Pi_p}{Op},$$

де Om – можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

Π_p – фактичний прибуток від реалізації продукції;

Op – фактичний обсяг реалізованої продукції.

Для виявлення резервів збільшення прибутку завдяки *зниженню собівартості продукції* використовують порівняльний метод кількісного виміру резервів. За цим методом спочатку визначають резерв зниження собівартості продукції за рахунок *i*-го виду ресурсів, а потім дається узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резервів зниження собівартості продукції шляхом підсумовування їх величини за окремими видами ресурсів.

Величина резервів зниження собівартості продукції за рахунок *i*-го виду ресурсів (Pc_i) визначається шляхом порівняння досягнутого рівня затрат ($C\phi_i$) з їх потенційною величиною (Cn_i):

$$Pc_i = C\phi_i - Cn_i$$

Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції за окремими видами резервів проводиться за формулою:

$$Pc = \sum_{i=1}^n Pc_i,$$

де Pc – загальна величина резерву зниження собівартості продукції.

Досить суттєвим резервом збільшення прибутку є *підвищення якості продукції*. Для того, щоб визначити суму резерву за рахунок цього чинника, потрібно відхилення питомої ваги кожного сорту продукції помножити на відпускну ціну відповідного сорту, результати додати й одержане відхилення середньої ціни помножити на обсяг реалізації продукції.

Для прикладу скористаємося табл. 7. 3.

Таблиця 7.3.

Резерви збільшення прибутку за рахунок підвищення якості продукції по виробу А.

Сорт Продукції	Відпускна ціна за одиницю, грн.	Питома вага, %			Зміна середньої ціни реалізації, грн.
		фактична	можлива	відхилення (+, -)	
вищий	1 200	85	90	+ 5	+ 60
перший	1 100	9	10	+ 1	+ 11
другий	1 000	6	-	- 6	- 60
разом	X	100	100	-	+11

У зв'язку зі збільшенням питомої ваги продукції вищого сорту на 5% та першого сорту – на 1% і скороченням питомої ваги продукції другого сорту середня ціна реалізації зростає на 11 грн., а сума прибутку за можливий обсяг реалізації виробу А – на 257,4 тис. грн. (+11 грн. х 23 400 шт.).

7. 5. Аналіз інших доходів і витрат

Окрім прибутку (збитку) від реалізації продукції підприємства можуть мати фінансові результати від іншої реалізації. Зазвичай, вони виникають за операціями з майном підприємства. До них відносяться:

- прибутки (збитки) від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, фінансових активів та іншого майна;
- списання основних засобів у зв'язку з їх моральною зношеністю;
- здавання приміщень в оренду;
- утримання законсервованих об'єктів та виробничих потужностей;
- анулювання виробничих замовлень (договорів);
- припинення виробництва, яке не дало прибутків;
- прибутки (збитки) від реалізації продукції підсобного сільського господарства, надання послуг автотранспорту та ін.

Аналіз фінансових результатів від іншої реалізації передбачає оцінку цих операцій з погляду законності їх здійснення, правильності оцінки майна, що реалізується, визначення затрат з реалізації та прибутку. Прибуток порівнюють за кілька звітних періодів, установлюють динаміку.

Слід мати на увазі, що в практиці роботи підприємств прибутки (збитки) від іншої реалізації можуть плануватися (наприклад, надання послуг автотранспорту, реалізація продукції підсобного сільського господарства). Фінансові результати за цими видами діяльності підлягають глибокому аналізу, у ході якого виявляють причини понадпланових збитків, розробляють заходи щодо їх усунення в майбутньому.

В умовах переходу до ринкової економіки значно зріс вплив інших доходів і витрат (фінансових результатів від позареалізаційних операцій) на формування остаточних фінансових результатів діяльності підприємства.

Прибутки і збитки від позареалізаційних операцій являють собою суми, які пов'язані з управлінням підприємством, інвестиційними та фінансовими операціями, а також суми, що стосуються

надзвичайної діяльності підприємства.

У ході аналізу насамперед потрібно провести дослідження складу та структури адміністративних витрат і витрат на збут, визначити динаміку цих витрат та їх вплив на фінансові результати, що стосуються операційної діяльності підприємства.

Особливу увагу слід приділити аналізу **штрафів, пені та неустойок за угодами постачання та збуту**. Вивчають їх склад і динаміку, виявляють винуватців. Та обставина, що підприємство саме може отримувати подібні санкції, не повинна слугувати пом'якшуючим моментом у порушенні ним виконання своїх договірних зобов'язань. Тому всю суму сплачених санкцій потрібно розглядати як резерв збільшення прибутку.

У складі інших доходів і витрат нерідко трапляються **прибутки і збитки попередніх років, виявлені підприємством у звітному році**. Якщо вони значні, то це свідчить, у кращому разі, про низький рівень звіту за попередній рік, а в гіршому – про викривлення показника собівартості продукції попереднього року. Тому їх аналізу потрібно приділити належну увагу.

При вивченні **збитків від стихійних лих** слід мати на увазі, що часто на цю статтю можуть відносити втрати, які викликані безгосподарністю, а також збитки від нестач і крадіжок.

За наявності **збитків від списання безнадійної дебіторської заборгованості** потрібно виявити, через які обставини виникла ця заборгованість, чи була передана справа до арбітражного суду, яке його рішення. Збитки за цією статтею здебільшого свідчать про низький рівень постановки обліку та контролю за станом розрахунків. При цьому виявляються обліковці, які пропустили терміни стягнення заборгованості.

Аналізуючи **витрати на збут**, зокрема витрати на пакувальні матеріали, на рекламу, вивчення ринків збуту, інші маркетингові дослідження, слід пам'ятати, що економія на цих видах витрат не завжди є бажаною, оскільки саме від цих чинників залежить збільшення обсягу продажу.

7.6. Аналіз показників рентабельності

Оцінку інтенсивності та ефективності діяльності підприємства проводять не лише за показником прибутку, але й за показником рентабельності.

|| * **Рентабельність** – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) діяльності підприємства.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати роботи підприємства, оскільки їх величина показує співвідношення прибутку з наявними або використаними ресурсами.

Розрізняють наступні показники рентабельності:

- ⇒ рентабельність підприємства;
- ⇒ рентабельність продажу;
- ⇒ рентабельність окремого виробу.

Аналіз передбачає:

- оцінку показників рентабельності та їх динаміки;
- визначення впливу факторів на зміну рентабельності;
- виявлення резервів підвищення рівня рентабельності.

Для аналізу показників рентабельності використовують:

- * бізнес-план;
- * ф. № 1 "Баланс підприємства";
- * ф. № 2 "Звіт про фінансові результати";
- * ф. № 5 "Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)";
- * планові та звітні калькуляції;
- * інформацію про ціни.

Найбільш узагальнюючим показником є рентабельність підприємства оскільки у ньому відображається вплив усіх факторів виробництва, реалізації, а також ефективність використання оборотних коштів.

|| * **Рентабельність підприємства** – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів.

Проведемо аналітичне дослідження динаміки рентабельності підприємства за даними табл. 7. 4.

Таблиця 7.4.

Оцінка динаміки рентабельності підприємства.

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення
1. Чистий прибуток, тис. грн.	1681	1973	+ 292
2. Середньорічна вартість виробничих фондів, тис. грн.	14643	16467	+ 1824
3. Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	23520	25007	+ 1487
4. Рентабельність підприємства, % (1:2)	11,5	12,0	+ 0,5
5. Реалізація на 1 грн. виробничих фондів, коп. (3:2)	160,6	151,9	- 8,7
6. Прибуток на 1 грн. реалізації, коп. (1:3)	7,15	7,89	+ 0,74

Фактичний рівень рентабельності підприємства у звітному році становить 12 %, що на 0,5 % більше проти попереднього року.

На відхилення за рівнем рентабельності вплинули два чинники:

- зміна прибутку на 1 грн реалізації продукції

$$\frac{+0,74 \times 151,9}{100} = +1,12\%$$

Зі збільшення прибутку на 1 грн. обсягу реалізації на 0,74 коп. рівень рентабельності збільшився на 1,12 %;

- зміна реалізації на 1 грн. виробничих фондів:

$$\frac{-8,7 \times 7,15}{100} = -0,62\%$$

Зі зменшенням реалізації на 1 грн виробничих фондів на 8,7 коп рівень рентабельності зменшився на 0,62 %.

Отже підвищення рівня рентабельності підприємства відбулося за рахунок зростання рентабельності продукції. Оскільки на підприємстві відбулося зниження ефективності використання виробничих фондів (основних і оборотних), то рівень рентабельності підприємства зменшився на 0,62 %. Звідси резерв підвищення рентабельності - 0,62 %.

Рентабельність продажу обчислюють діленням чистого прибутку ($Чп$) на суму виторгу від реалізації продукції, без ПДВ та акцизів ($В$):

$$P_n = \frac{Чп}{В}$$

Показники рентабельності продажу характеризують дохідність реалізованої продукції і показують, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції.

Для поглибленого аналізу ефективності діяльності підприємства на практиці використовують показник *рентабельності окремих видів продукції*.

Рентабельність окремих видів продукції (P_i) обчислюють за формулою:

$$P_i = \frac{Ц_i - С_i}{С_i}$$

де $Ц_i$ - ціна i -го виробу;

$С_i$ - собівартість i -го виробу.

Оцінювання цих показників проводиться методом порівняння фактичного їх рівня з плановим, прогнозованим. Окрім того, порівнюють фактичні темпи зростання показників з темпами зростання, передбаченими планом, прогнозом.

Насамперед проаналізуємо динаміку рентабельності продажу (табл. 7.5.).

Таблиця 7.5:

Оцінка динаміки рентабельності продажу.

Показники	Фактично за попередній рік	Звітний рік		Відхилення	
		за бізнес-планом	фактично	від попереднього року	від бізнес-плану року
Чистий прибуток (тис. грн.)	1 681	1 885	1 973	+ 292	- 88
Виторг від реалізації за вирахуванням ПДВ та акцизного збору (тис. грн.)	23 520	24 820	25 007	+ 1 487	+ 187
Рентабельність продажу (%)	7,15	7,59	7,89	+ 0,74	+ 0,30

З табл. 7.5. видно, що рентабельність продажу підприємства підвищилася порівняно з бізнес-планом на 0,30 %, а порівняно з попереднім роком – на 0,74 %. Підвищення рівня рентабельності порівняно з рівнем, який передбачався бізнес-планом, відбулося за рахунок збільшення чистого прибутку. Для визначення впливу факторів на відхилення за рівнем рентабельності скористаємося методом підстановок. Визначимо рентабельність за умови, що прибуток узятो за бізнес-планом, а виторг від реалізації – фактичний:

$$\frac{1885}{25007} \times 100 = 7,54 \%$$

Вплив зміни прибутку:

$$7,89 \% - 7,54 \% = + 0,35 \%$$

Отже, зі збільшенням прибутку на 292 тис. грн. рівень рентабельності підвищився на 0,35 %.

Вплив зміни виторгу від реалізації:

$$7,54 \% - 7,59 \% = - 0,05 \%$$

Із збільшенням обсягу реалізації на 1 487 тис. грн. рівень рентабельності знизився на 0,05 %.

Загальний вплив факторів:

$$+ 0,35 \% - 0,05 \% = + 0,30 \%$$

Фактичний темп зростання рентабельності випереджає плановий:

бізнес-планом передбачалося підвищити рентабельність на 0,45% (7,59 – 7,15), фактично рівень рентабельності зріс на 0,74% (7,89 – 7,15).

Тепер дамо оцінку рентабельності окремих видів продукції та за допомогою методу підстановок обчислимо вплив зміни середньо-реалізаційних цін і собівартості на відхилення за рівнем рентабельності, використавши дані табл. 7.5.

Таблиця 7.6.

Вихідні дані для аналізу рентабельності окремого виробу.

Показники	Середньо-реалізаційна ціна виробу (грн.)	Собівартість виробу (грн.)	Рівень рентабельності (%)	Фактори зміни рентабельності	
				за рахунок ціни	за рахунок собівартості
За планом	240	180	33,3	П	П
За плановою собівартістю і фактичною ціною	250	180	38,9	Ф	П
фактично	250	185	35,1	Ф	Ф

Як бачимо з табл. 7.5., фактичний рівень рентабельності окремого виробу збільшився на 1,8% (35,1 – 33,3). На відхилення за рівнем рентабельності вплинула зміна:

а) середньореалізаційної ціни:

$$38,9 - 33,3 = +5,6 (\%);$$

б) собівартості:

$$35,1 - 38,9 = -3,8 (\%);$$

Загальне відхилення: +1,8%.

Отже, рівень рентабельності збільшився на 5,6% за рахунок підвищення середньореалізаційної ціни на одиницю виробу і зменшився на 3,8% – за рахунок підвищення його собівартості.

Щоб визначити напрями збільшення прибутковості виробництва, у процесі аналізу доцільно визначити питому вагу виробів:

⇒ з низькою рентабельністю;

⇒ з рентабельністю, близькою до середньогалузевої;

⇒ високою рентабельністю.

Окрім того, рекомендується вивчити тенденцію зміни рентабельності порівняно з попередніми періодами. Це дозволить керівництву підприємства прийняти правильне управлінське рішення щодо формування виробничої програми на майбутній період.

Резюме

1. **Прибуток** – найбільш узагальнюючий показник оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток класифікується за: порядком і джерелами формування, видами діяльності, періодичністю та характером використання.
2. Згідно з П(с)БО № 3 “Звіт про фінансові результати” розрізняють: валовий прибуток; фінансові результати від операційної діяльності; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування; чистий прибуток.
3. Аналіз чистого прибутку проводять методом порівняння фактичного прибутку з бізнес-планом та з прибутком попереднього року.
4. Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.
5. На відхилення від прибутку впливають: зміна обсягу реалізації; структурні зрушення; зміна собівартості продукції; зміна цін на готову продукцію та на сировину, матеріали, електроенергію.
6. Вклад на покриття постійних затрат і формування прибутку (“ефект виробничого важеля”) – різниця між виторгом від реалізації продукції і змінними затратами на виробництво цієї продукції.
7. Коefіцієнт вкладу на покриття – відношення вкладу на покриття до обсягу продажу.
8. Резерви збільшення валового прибутку: зростання обсягу реалізації продукції; зниження собівартості продукції; підвищення якості продукції.
9. Рентабельність підприємства – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів (основних та оборотних). Рентабельність продажу – це відношення чистого прибутку до виторгу від реалізації. Рентабельність окремих видів продукції – це відношення прибутку на 1 виріб до собівартості одного виробу.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Чому прибуток є важливим узагальнюючим показником оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності?
2. За якими ознаками класифікують прибуток?
3. Які види прибутку Ви знаєте?
4. Відтворіть у пам'яті структурно-логічну схему формування прибутку підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.
5. Назвіть інформаційну базу аналізу прибутку.

6. Розкрийте порядок аналізу чистого прибутку, його структури та динаміки.
7. Перелічіть фактори, які впливають на відхилення валового прибутку від реалізації, та методи визначення їх впливу.
8. Що називають "ефектом виробничого важеля"?
9. Назвіть резерви збільшення валового прибутку.
10. Охарактеризуйте порядок проведення аналізу фінансових результатів від іншої реалізації та позареалізаційних операцій.
11. Як визначити показник рентабельності продажу та рентабельності окремих видів продукції? Методика аналізу цих показників.



Завдання, вправи, тести

1. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова.

1. Прибуток – це ...
 - а) дохід підприємства;
 - б) частина доходу, що залишається після відшкодування усіх витрат;
 - в) виторг від реалізації продукції.
2. За видами діяльності прибуток класифікують на: ...
 - а) прибуток від реалізації продукції;
 - б) прибуток від інвестиційної діяльності;
 - в) позареалізаційний прибуток.
3. Валовий прибуток, маржинальний дохід, прибуток до оподаткування та чистий прибуток – це класифікація прибутку за:
 - а) порядком формування;
 - б) видами діяльності;
 - в) джерелами формування.
4. Валовий прибуток – це ...
 - а) чистий виторг від реалізації продукції;
 - б) різниця між чистим доходом (виторгом) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
 - в) різниця між фактичною та плановою собівартістю реалізованої продукції.
5. Чистий прибуток – це ...
 - а) фінансовий результат від звичайної діяльності плюс надзвичайні доходи мінус надзвичайні витрати та податки з надзвичайного прибутку;
 - б) фінансові результати від звичайної діяльності мінус надзвичайні доходи плюс надзвичайні витрати та податки з надзвичайного прибутку;
 - в) різниця між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції.
6. Зміна обсягу реалізації продукції, структурні зрушення в складі реалізованої продукції, зміна собівартості продукції, зміна цін – ці чинники впливають на відхилення ...
 - а) валового прибутку;

- б) чистого прибутку;*
в) надзвичайного прибутку.
7. Який зв'язок між фінансовими результатами від звичайної діяльності та чистим прибутком?
- а) прямий;*
б) зворотній;
в) взаємозв'язку немає.
8. Вплив зміни обсягу реалізації продукції на відхилення валового прибутку від реалізації визначають ...
- а) порівнянням прибутку від реалізації звітного року за цінами, структурою та собівартістю попереднього року з прибутком від реалізації за попередній рік;*
б) порівнянням фактичного прибутку від реалізації за звітний рік за цінами, структурою та собівартістю звітного року з прибутком від реалізації звітного року за цінами, структурою та собівартістю попереднього року;
в) порівнянням фактичного прибутку за звітний рік з фактичним прибутком попереднього року.
9. Вклад на покриття постійних витрат і формування прибутку – це різниця між ...
- а) виторгом від реалізації продукції і постійними витратами на виробництво продукції;*
б) виторгом від реалізації продукції і змінними витратами на виробництво продукції;
в) виторгом від реалізації продукції і повною собівартістю продукції.
10. Коефіцієнт вкладу на покриття – це відношення ...
- а) вкладу на покриття до обсягу продаж;*
б) обсягу продаж до вкладу на покриття;
в) чистого прибутку до обсягу продаж.
11. Відношення чистого прибутку до суми виторгу від реалізації без ПДВ та акцизів – це ...
- а) рентабельність продаж;*
б) рентабельність підприємства;
в) рентабельність окремих видів продукції.
12. Рентабельність окремого виробу залежить від ...
- а) середньореалізаційної ціни і собівартості;*
б) прибутку і виторгу від реалізації;
в) собівартості і ціни.

II. Чи правильні такі твердження:

1. Прибуток – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією

продукції (робіт, послуг).

2. До класифікації за видами діяльності належить:

- а) прибуток від звичайної діяльності;*
- б) прибуток від інвестиційної діяльності;*
- в) прибуток від фінансової діяльності;*

3. Фінансові результати від операційної діяльності – це валовий прибуток мінус інші операційні доходи плюс адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

4. Фінансові результати від звичайної діяльності – це фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності.

5. Чистий прибуток – це фінансові результати від звичайної діяльності плюс надзвичайні доходи мінус надзвичайні витрати та податки з надзвичайного прибутку.

6. Під резервами збільшення прибутку розуміють кількісно-вимірювальні можливості його збільшення шляхом задіяння передусім таких чинників як зростання обсягу реалізації продукції та зниження її собівартості.

7. Показник рентабельності продажу обчислюють відношенням виторгу від реалізації продукції, без ПДВ та акцизів до чистого прибутку.

8. Динаміку рентабельності виробу встановлюють порівнянням фактичного рівня рентабельності з плановим.

III. Вправи

1. За нижченаведеними даними необхідно визначити фінансовий результат від операційної діяльності:

- а) валовий прибуток – 275 тис. грн.;*
- б) доходи від операційної оренди – 15 тис. грн.;*
- в) одержані пені, штрафи – 8 тис. грн.;*
- г) адміністративні витрати – 87 тис. грн.;*
- д) витрати на збут – 38 тис. грн.;*
- е) інші операційні витрати – 3 тис. грн.;*

2. Використовуючи дані, наведені в таблиці, необхідно:

- а) дати оцінку змінам валового прибутку та визначити вплив факторів на відхилення прибутку;*
- б) скласти відповідні висновки.*

Оцінка прибутку від реалізації, тис. грн.

Показники	Фактично за попередній рік	Реалізація звітнього року за цінами, структурою та собівартістю попереднього року	Фактична реалізація звітнього року за структурою і собівартістю попереднього року	Фактично за звітній рік
1. Виторг від реалізації продукції за вирахуванням ПДВ та акцизів	11760	12348	12430	12390
2. Затрати на виробництво	9200	9660	9724	9776
3. Прибуток від реалізації продукції	2560	2688	2706	2614

3. За даними, наведеними в таблиці, необхідно:

- визначити чистий прибуток підприємства;
- дати оцінку виконанню плану та встановити динаміку чистого прибутку;
- визначити вплив чинників на відхилення чистого прибутку;
- скласти відповідні висновки.

Аналіз чистого прибутку, тис. грн.

Показники	Фактично за попередній рік	Звітній рік		Відхилення	
		За планом	фактично	Від плану	Від попереднього року
1. Валовий прибуток від реалізації продукції	5294	5350	5377		
2. Операційні доходи (+), витрати (-)	-438	-425	-414		
3. Інші позареалізаційні доходи - витрати	256	134	76		
4. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	?	?	?		
5. Податок на прибуток від звичайної діяльності (30%)	?	?	?		
6. Фінансові результати від звичайної діяльності після оподаткування	?	?	?		
7. Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	20		
8. Чистий прибуток					

4. За даними аналітичної таблиці необхідно:

- дати оцінку змінам рівня рентабельності підприємства та впливу факторів на відхилення за рівнем рентабельності;
- зробити відповідні висновки.

Оцінка динаміки рентабельності підприємства

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення
1. Чистий прибуток, тис. грн	853	911	
2. Середньорічна вартість виробничих фондів, тис. грн	2340	8230	
3. Виторг від реалізації продукції, тис. грн	11675	12500	
4. Рентабельність підприємства, %			
5. Реалізація на одну гривню виробничих фондів (3.2), коп.			
6. Прибуток на одну гривню реалізації, коп. (1.3)			

5. За нижченаведеними даними необхідно:

- а) дати оцінку рентабельності продажу;
б) скласти відповідні висновки.

Показники	Фактично за попередній рік	Звітний рік		Відхилення	
		За бізнес-планом	фактично	Від бізнес-плану	Від попереднього року
Чистий прибуток, тис. грн.	853	900	911		
Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	11675	12320	12500		
Рентабельність продажу, %					

ТЕМА 8

Аналіз фінансового стану підприємства

- 8.1. Зміст та завдання аналізу фінансового стану підприємства, інформаційне забезпечення аналізу.
- 8.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства.
- 8.3. Аналіз динаміки складу та структури майна підприємства.
- 8.4. Аналіз динаміки складу та структури джерел фінансових ресурсів.
- 8.5. Аналіз фінансової та ринкової стійкості підприємства.
- 8.6. Аналіз платоспроможності та ліквідності.
- 8.7. Аналіз кредитоспроможності позичальника.
- 8.8. Аналіз грошових потоків.
- 8.9. Прогноз фінансового стану.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ охарактеризувати сутність фінансового стану підприємства, визначити основні завдання аналізу;
- ☞ розкрити значення аналізу фінансового стану для усіх користувачів фінансової звітності;
- ☞ за даними бухгалтерського балансу скласти порівняльний аналітичний баланс і дати загальну оцінку фінансового стану підприємства;
- ☞ провести аналітичне дослідження динаміки складу та структури основного та оборотного капіталу, ефективності його використання;
- ☞ оцінити динаміку складу та структури джерел фінансових ресурсів, раціональність їх розміщення та ефективність використання;
- ☞ визначити показники ринкової та фінансової стійкості підприємства та оцінити їх;
- ☞ проаналізувати кредитоспроможність та ліквідність підприємства;
- ☞ оцінити грошові потоки підприємства;
- ☞ здійснити прогнозування фінансового стану;
- ☞ оцінити ймовірність банкрутства підприємства;
- ☞ розробити заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Ключові поняття та терміни	
• фінансовий стан	• фінансова стійкість
• бухгалтерський баланс	• показники ринкової та фінансової стійкості
• горизонтальний аналіз	• ефект фінансового важеля
• вертикальний аналіз	• фінансовий леверидж
• трендовий аналіз	• платоспроможність
• валюта балансу	• ліквідність
• порівняльний аналітичний баланс	• кредитоспроможність
• основний капітал	• грошові потоки
• оборотний капітал	• фінансове прогнозування
• власний капітал	• банкрутство
• позичковий капітал	• діагностика ймовірності банкрутства
• власний оборотний капітал	
• ринкова стійкість	

8.1. Зміст та завдання аналізу фінансового стану підприємства, інформаційне забезпечення аналізу

Під *фінансовим станом* розуміють сукупність показників, які відображають здатність (спроможність) підприємства розрахуватися за борговими зобов'язаннями. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, його імідж, потенціал у діловому співробітництві.

Оскільки в умовах ринку підприємства несуть повну економічну відповідальність за результати своєї діяльності, за недопущення банкрутства, значно зростає роль і значення аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання різноманітних форм власності, оцінки їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

В об'єктивній оцінці фінансового стану зацікавлені всі користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності, які в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку об'єднані в три основні групи:

- 1) особи, які безпосередньо займаються бізнесом на даному підприємстві;
- 2) особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (наприклад, власники акцій);
- 3) особи, які мають непряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (податкові служби; фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів; органи, які контролюють ціни, експорт та імпорт; профспілки; преса та ін.).

Аналіз фінансового стану підприємства прийнято класифікувати за такими ознаками (рис. 8.1).

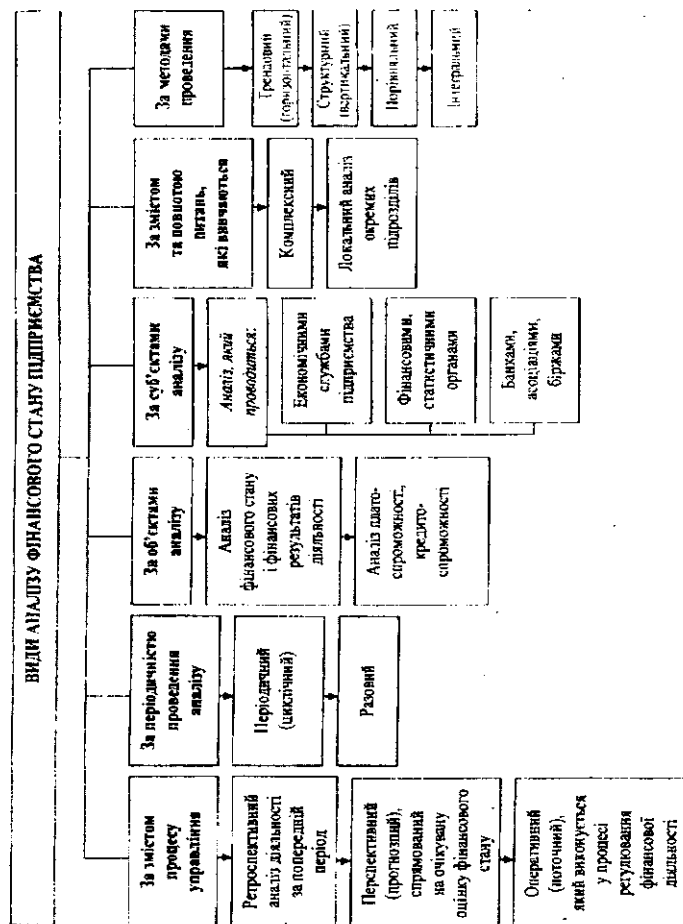


Рис. 8.1. Класифікація видів аналізу фінансового стану підприємства.

У процесі проведення аналітичної роботи слід уміло поєднувати різні види аналізу, які забезпечують підвищення її ефективності.

! Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук шляхів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Визначимо першочергові завдання аналізу. Це, зокрема, такі:

- ⇒ Загальна оцінка фінансового стану та чинників, що його зумовлюють.
- ⇒ Вивчення відповідності між коштами та джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання.
- ⇒ Визначення причинно-наслідкових зв'язків між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності і на основі цього оцінка виконання плану надходження фінансових ресурсів та їх використання для зміцнення фінансового стану підприємства.
- ⇒ Оцінка дотримання фінансової, розрахункової та кредитної дисципліни.
- ⇒ Визначення платоспроможності, ліквідності, фінансової та ринкової стабільності підприємства.
- ⇒ Аналіз ефективності використання капіталу.
- ⇒ Оцінка ділової активності підприємства.
- ⇒ Прогнозування фінансового стану, виходячи з реальних умов господарської діяльності й діяльності власних і залучених коштів, розроблення моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів.
- ⇒ Розроблення конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Слід зазначити, що завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом.

Так, наприклад, податкові органи за даними звітності намагаються отримати відомості про результати діяльності підприємства, вплив окремих чинників на відхилення від прогнозованих, передбачуваних результатів, про структуру прибутку та його розподіл.

Акціонерів, котрі вклали свої кошти у власний капітал підприємства, цікавить стабільність його фінансового стану і прогнози стабільності на майбутнє. Окрім того, їх цікавить рентабельність підприємницької діяльності та політика керівництва щодо виплати дивідендів.

Ці ж питання цікавлять і держателів облігацій, які випускає підприємство.

Оскільки банки зацікавлені в повноті та своєчасності погашення

одержаних підприємством позик, їх цікавить питання кредито-спроможності підприємства.

Оцінку платоспроможності підприємства, перспектив його розвитку, рівня рентабельності проводять і фондові біржі, які купують і продають акції та облігації підприємства для одержання прибутку у формі курсової різниці. Відомо, що ціна на акції та облігації залежить від перспектив діяльності акціонерних підприємств. Тому біржі вивчають та аналізують фінансовий стан підприємства, перспективи їх розвитку в майбутньому.

Для вивчення тенденцій розвитку окремих галузей народного господарства і розроблення рекомендацій із регулювання економіки країни статистичні органи вивчають і дають оцінку змінам низки

ПОКАЗНИКИ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ	За розміщенням	Довгостроковий капітал	Основні засоби Довготермінові фінансові вкладення Нематеріальні активи		
		Поточні активи	Заласи Дебіторська заборгованість Короткострокові фінансові вкладення Грошові кошти		
			Власний капітал	Джерела власних коштів	
				Позиковий капітал	Довготермінові фінансові зобов'язання Короткострокові фінансові зобов'язання
			Ефективність використання капіталу		Прибутковість (рентабельність) капіталу
		Інтенсивність використання капіталу		Оборотність капіталу	

Рис. 8.2. Система показників оцінки фінансового стану підприємства.

КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ	Попередня оцінка позичальника	Період функціонування підприємства		
		Наявність бізнес-плану		
		Прибуткова діяльність		
		Погашення позик у минулому		
		Сплата відсотків за користування кредитом		
	Платоспроможність	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	
			Коефіцієнт швидкої ліквідності	
			Коефіцієнт поточної ліквідності	
	Фінансова стійкість	Показники структури капіталу	Коефіцієнт фінансової незалежності	
			Коефіцієнт фінансової стійкості	
			Коефіцієнт фінансової залежності	
			Плече фінансового важеля	
		Показники стану основних коштів	Частка основного капіталу у власному	
			Коефіцієнт модернізації	
			Коефіцієнт реальної вартості майна	
		Показники стану оборотних засобів	Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів	
			Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	
			Коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування	
	Надійність	Коефіцієнт забезпечення кредиту		
		Оборотність дебіторської заборгованості		
Оборотність кредиторської заборгованості				
Оборотність готової продукції				

Рис. 8.3. Система показників оцінки фінансового стану підприємства.

аналітичних показників фінансової діяльності підприємств за кілька років.

Для оцінки фінансового стану підприємства використовується система показників (рис. 8.2. і рис. 8.3.).

Для аналізу фінансового стану підприємства використовують внутрішні і зовнішні джерела інформації.

Баланс підприємства на 1 січня 2003 р. (за ПСБО України), тис. грн. *

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи				I. Власний капітал			
<i>Нематеріальні активи:</i>				<i>Статутний капітал</i>	300	9087	16234
залишкова вартість	010			<i>Найовий капітал</i>	310		
початкова вартість	011			<i>Додатковий вкладений капітал</i>	320	148	381
зношеність	012			<i>Інший додатковий капітал</i>	330		
<i>Незавершене будівництво</i>	020			<i>Резервний капітал</i>	340		
<i>Основні засоби</i>				<i>Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)</i>	350	181	
залишкова вартість	030	3243	3492	<i>Неоплачений капітал</i>	360		
початкова вартість	031	4087	4388	<i>Видучений капітал</i>	370		
зношеність	032	844	896	<i>Усього за розділом I</i>	380	9146	16615
<i>Довгострокові фінансові інвестиції:</i>				II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		2500	<i>Забезпечення виплат персоналу</i>	400		
інші фінансові інвестиції	045			<i>Інші забезпечення</i>	410		
<i>Довгострокова дебіторська заборгованість</i>	050			<i>Цільове фінансування</i>	420		
<i>Відтерміновані податкові активи</i>	060			<i>Усього за розділом II</i>	430		
<i>Інші необоротні активи</i>	070			III. Довгострокові зобов'язання			
<i>Усього за розділом I</i>	080	3243	5992	<i>Довгострокові кредити банків</i>	440	700	830
				<i>Інші довгострокові фінансові зобов'язання</i>	450		
II. Оборотні активи				<i>Відтерміновані податкові зобов'язання</i>	460		
<i>Заваси:</i>				<i>Інші довгострокові зобов'язання</i>	470		
виробничі запаси	100	5212	10839	<i>Усього за розділом III</i>	480	700	830
товари на вирощуванні та відгодівлі	110			IV. Поточні зобов'язання			
незавершене виробництво	120	38	179	<i>Короткострокові кредити банків</i>	500	1255	1602
готова продукція	130	1569	286	<i>Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями</i>	510		
товари	140			<i>Векселі видані</i>	520		
<i>Векселі одержані</i>	150			<i>Кредиторська заборгованість за товарами, роботами, послугами</i>	530	1325	1470
<i>Дебіторська заборгованість за товарами, роботами, послугами:</i>				<i>Поточні зобов'язання за розрахунками:</i>			
чиста реалізаційна вартість	160	2561	3447	<i>з одержаних авансів</i>	540		
початкова вартість	161			<i>з бюджетом</i>	550	3	
резерв сумнівних боргів	162			<i>з позабюджетних платежів</i>	560		
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</i>				<i>зі страхування</i>	570		68
з бюджетом	170			<i>з оплати праці</i>	580	39	117
за виданими авансами	180			<i>з учасниками</i>	590		
з маржованих доходів	190						

із внутрішніх розрахунків	200			із внутрішніх розрахунків	600		
<i>Інші поточні дебіторська заборгованість</i>	210	20	20	<i>Інші поточні зобов'язання</i>	610	301	665
<i>Поточні фінансові інвестиції</i>	220	220	300	Усього за розділом IV	620	2923	3922
<i>Грошові кошти та їх еквіваленти</i>				V. Додати майбутніх періодів	630		
у національній валюті	230	64	183				
в іноземній валюті	240						
<i>Інші оборотні активи</i>	250						
Усього за розділом II	260	9684	15254				
III. Витрати майбутніх періодів	270	112	121				
Баланс	280	13039	21367	Баланс	640	13039	21367

Основним джерелом інформації є бухгалтерський баланс. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 87, затвердженим Міністерством фінансів України 31.03.99 р., бухгалтерський баланс має форму зображену вище.

В активі балансу відображається вартість майна і боргових прав (господарські ресурси), якими розпоряджається і які контролює підприємство.

У пасиві балансу – джерела утворення господарських засобів: власний капітал, зобов'язання за позиками і кредиторською заборгованістю.

8.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства

Загальна оцінка фінансового стану підприємства проводиться за допомогою читання балансу.

Під читанням балансу розуміють попереднє загальне ознайомлення з підсумками роботи підприємства та його фінансовим станом.

Для загальної оцінки фінансового стану доцільно використовувати показники горизонтального (динамічного), вертикального (структурного) і трендового аналізу.

У ході *горизонтального аналізу* визначають абсолютні зміни розміру валюти балансу та різних його статей за звітний період, а також темпи зростання, що важливо для характеристики фінансового стану підприємства.

Для цього підсумок балансу на кінець періоду, який аналізують, порівнюють з підсумком балансу на початок цього періоду. Це дає змогу визначити масштабність підприємства, загальний напрям руху балансу.

Після визначення динаміки зміни валюти балансу потрібно встановити її відповідність динаміці обсягів виробництва і реалізації продукції, прибутку.

Більш швидкі темпи зростання обсягів виробництва, реалізації продукції і прибутку порівняно з темпами зростання валюти балансу свідчать про поліпшення використання коштів на даному підприємстві, і навпаки – відставання темпів зростання виробництва, реалізації і прибутку від темпів зростання валюти балансу вказує на погіршення використання коштів.

Наступним етапом читання балансу є визначення показників прибутку і обсягу реалізованої продукції в розрахунку на одну гривню середньорічної вартості майна. Цей показник порівнюється з даними попередніх років, з аналогічними показниками інших підприємств, середньогалузевими даними. Ці показники при ринковій економіці використовуються для характеристики ділової активності керівників підприємств.

Показник виторгу від реалізації продукції (послуг) у розрахунку на 1 грн середньорічної вартості майна показує, скільки разів за звітний період здійснюється повний цикл виробництва та обігу або скільки реалізованої продукції дає кожна гривня господарських коштів.

Показники прибутку в розрахунку на 1 грн середньорічної вартості майна характеризують рентабельність усього майна

Балансового рахунку. Аналіз дебіторського балансу передбачає також визначення залишків грошових коштів, основних засобів, короткострокових і довгострокових фінансових вкладень, нематеріальних активів і виробничих запасів; а у пасиві балансу – збільшення підсумку першого розділу. Негативної оцінки заслуговує різке зростання дебіторської заборгованості в активі і кредиторської заборгованості в пасиві балансу.

Потрібно зазначити, що в умовах ринкової економіки переглядається оцінка характеру змін деяких статей балансу. Наприклад, якщо раніше в усіх випадках позитивно оцінювалося збільшення залишків грошових коштів на розрахунковому та валютному рахунках, то тепер підприємства повинні намагатися більш раціонально використовувати вільні грошові кошти (надавати

позику іншим підприємствам, купувати короткострокові цінні папери). Підприємства, які орієнтуються на ринкову економіку, переважно здійснюють короткострокові фінансові вкладення, капітальні вкладення, купують патенти, ліцензії та іншу інтелектуальну власність, яка відображається в статті «Нематеріальні активи».

Метою *вертикального (структурного) аналізу* є визначення:

- ▷ *питомій ваги статей балансу у валюті балансу на початок і кінець звітного періоду;*
- ▷ *змін у питомій вазі;*
- ▷ *змін у відсотках до розміру статей балансу на початок періоду (темпл приросту статті балансу);*
- ▷ *змін у відсотках до змін валюти балансу (темпл приросту структурних змін – показник динаміки структурних змін);*
- ▷ *ціни одного відсотка зростання валюти балансу і кожної статті – відношення розміру абсолютної зміни до відсотка абсолютної зміни на початок періоду.*

Зіставляючи структурні зміни в активі та пасиві, можна зробити висновок про те, через які джерела найчастіше відбувався приплив нових коштів і в які активи ці нові кошти здебільшого вкладено.

При *порівняльному аналізі* проводять зіставлення з планом, з базисними періодами, з показниками конкурентів, середньогалузевими показниками.

Інтегральний аналіз базується на Дюпонівській моделі фінансового стану – використанні в аналізі окремих показників для прийняття оперативних управлінських рішень.

Для коригування фінансової стратегії підприємства, визначення перспектив фінансового стану особливе значення має *трендовий аналіз* окремих статей балансу.

При *трендовому аналізі* використовуються спеціальні економіко-математичні методи (середній приріст, визначення функцій, що дають опис «поведінки» даної статті балансу, та інше).

Ознаками «доброго» балансу щодо підвищення (зростання) ефективності можна вважати такі показники:

- *коефіцієнт поточної ліквідності $\geq 2,0$;*
- *забезпеченість підприємства власним оборотним капіталом та його зростання;*
- *немає різких змін в окремих статтях балансу;*
- *дебіторська заборгованість на рівні розмірів кредиторської заборгованості;*

Таблиця 8.1.
Порівняльний аналітичний баланс (тис. грн.).

АКТИВ	Абсолютні величини		Питома вага		Зміни			
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	в абсолютних величинах	у питомій вазі	у % до початку року	у % до змін валюти балансу
I. Необоротні активи	3243	5992	24,9	28,0	+2749	+3,1	+84,8	+33,0
II. Оборотні активи, у тому числі:	9684	15254	74,3	71,4	+5570	-2,9	+57,5	+66,9
виробничі запаси, незавершені виробництва, готова продукція	5212	10839	40,0	50,7	+5 627	+10,7	+108	+67,6
Дебиторська заборгованість	38	179	0,3	0,8	+141	+0,5	+371,0	+1,7
Поточні фінансові інвестиції	1569	286	12,0	1,3	-1283	-10,7	-81,8	-15,4
Грошові кошти та їх еквіваленти	2581	3467	19,8	16,2	+886	-3,6	+34,3	+10,6
III. Витрати майбутніх періодів	220	300	1,7	1,4	+80	-0,3	+36,4	+1,0
	64	183	0,5	0,9	+119	+0,4	+185,9	+1,4
Баланс	13039	21367	100	100	+8328	0	+63,9	100
ПАСИВ								
I. Власний капітал	9416	16615	72,2	77,8	+7199	+5,6	+76,4	+86,4
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Довгострокові зобов'язання	700	830	5,4	3,9	+130	-1,5	+18,6	+1,6
IV. Поточні зобов'язання	2923	3922	22,4	18,3	+999	-4,1	+34,2	+12,0
у тому числі:								
Короткострокові кредити	1255	1602	9,6	7,5	+347	-2,1	+27,6	+4,2
Кредиторська заборгованість та інші короткострокові пасиви	1668	2320	12,8	10,8	+652	-2,0	+39,1	+7,8
Баланс	13039	21367	100	100	+8328	0	+63,9	100

За рік капітал підприємства збільшився на 8 328 тис. грн. і становить 21 367 тис. грн. Ця зміна на 67% ($5 570 : 8 328 \times 100$) зумовлена збільшенням оборотних (мобільних) коштів і на 33% ($2 749 : 8 328 \times 100$) – необоротних активів. Наприкінці року питома вага основних засобів та інших необоротних активів у майні підприємства збільшилася на 3,1% і становить 28,0%, питома вага оборотних активів зменшилася на 2,9 і становить 71,4%.

Збільшення майна підприємства на 8 328 тис. грн. було забезпечено зростанням власних коштів на 86,4%, а на 13,6% покривалося збільшенням залучених коштів. Частка майна, що покривається власними коштами, збільшилася зі 72,2% до 77,8%, або на 5,6%. Питома вага залучених коштів зменшилася на 5,6% і становить 22,2%.

- у балансі відсутні «хворі» статті (непокриті збитки, прострочена заборгованість банкам і бюджету);
- на підприємстві запаси і затрати не перевищують розмір мінімальних джерел їх формування (власний оборотний капітал, довгострокові та короткострокові кредити і позики).

Найбільш повну й глибоку інформацію про загальний фінансовий стан підприємства і його динаміку можна одержати шляхом побудови на основі балансу підприємства спеціального *порівняльного аналітичного* балансу. Уперше поняття і загальну форму цього балансу запропонував засновник балансоведення *Н. А. Блатов* у 1920-х роках. Порівняльний аналітичний баланс будується на основі бухгалтерського балансу шляхом доповнення його показниками структури, динаміки та структурної динаміки вкладень і джерел коштів (табл. 8.1.).

8.3. Аналіз динаміки складу та структури майна підприємства

Прибутковість будь-якого підприємства значною мірою залежить від ефективності використання активів, його майна (основних засобів, матеріальних і грошових ресурсів), тобто основного й оборотного капіталів.

У ході економічного аналізу вивчають та оцінюють:

- зміни, що відбулися в складі та структурі всього майна (капіталу);
- співвідношення основного та оборотного капіталів;
- темпи приросту реальних активів;
- зміни у складі та структурі основних фондів і нематеріальних активів;
- динаміку виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості;
- якість капіталу та ефективність його використання.

Для вивчення цих питань, крім балансу, використовують дані форми № 11-ОФ (річна) «Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію», аналітичного бухгалтерського обліку.

Капітал підприємства, оцінка змін його структури вивчаються як щодо участі у виробництві, так і щодо його ліквідності (швидкості перетворення в готівку). За цією ознакою активи балансу поділяють на довгострокові (основний капітал, I розділ активу) та поточні (оборотні активи, II та III розділи активу).

До поточних активів, згідно з МСБО № 13 «Подання поточних активів і поточних зобов'язань», витрати майбутніх періодів (III

розділ активу) включаються за умови, що очікується їх повне використання протягом одного року, починаючи з дати балансу.

Від того, наскільки оптимальним є співвідношення основного та оборотного капіталів, скільки коштів вкладено в запаси матеріалів, а скільки їх у грошовій формі, значною мірою залежать результати виробничої та фінансової діяльності, а звідси – і фінансовий стан підприємства.

Підприємство повинне виробити таку структурну політику капіталу, яка забезпечувала би йому стабільні доходи, сприяла би підтриманню ліквідності підприємства на високому рівні.

Проведемо аналітичне дослідження змін, що відбулися в складі та структурі капіталу підприємства. Зробимо це на прикладі табл. 8.2.

Таблиця 8.2.

Аналіз змін складу та структури капіталу.

Капітал (майно)	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Основний капітал	3243	24,9	5992	28,0	+2749	+3,1
Оборотний капітал (мобільні кошти), у тому числі у сфері:	9796	75,1	15375	72,0	+5579	-3,1
• виробництва;	5362	41,1	11 139	52,1	+5777	+11,0
• обігу	4434	34,0	4 236	19,9	-198	-14,1
Усього	13039	100	21367	100,0	+8328	-

Отже, загальний капітал підприємства за звітний рік збільшився на 8 328 тис. грн. або на 63,9%, у тому числі за рахунок збільшення обсягу нерухомого майна – на 2 749 тис. грн., або на 84,8%, приросту оборотного капіталу – на 5 579 тис. грн., або на 56,9%. Тобто, за звітний період в оборотний капітал було вкладено у два рази (5 579 : 2 749) більше коштів, аніж у нерухоме майно.

Темп приросту мобільних коштів приблизно в 1,5% рази (84,8% : 56,9%) нижчий, аніж іммобілізованих, що визначає тенденцію до сповільнення оборотності оборотних коштів.

Частка оборотного капіталу у сфері обігу зменшилася на 14,1% і становить 19,9%. Питома вага коштів, що перебувають у сфері виробництва, збільшилася на 11%: із 41,1% на початок року до 52,1% – на кінець року. Це зумовлено значним зростанням виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, незавершеного виробництва.

У зв'язку з цим відбулися зміни в органічній будові капіталу: на початок року відношення основного капіталу до оборотного становило 0,33 (3 243 : 9 796), а на кінець року – 0,39 (5 992 : 15 375), що свідчить про деяке сповільнення оборотності капіталу.

У ході аналізу капіталу підприємства потрібно дати оцінку реальним активам, визначити темп їх приросту, оскільки він є важливим показником оцінки фінансової стійкості підприємства.

|| * *Реальні активи – це реально існуюче власне майно і фінансові вкладення за їх дійсною вартістю.*

До реальних активів відносять:

- основні засоби та вкладення без урахування зношеності (ОЗ);
- запаси і витрати (З);
- грошові кошти, розрахунки та інші активи без урахування використання позикових коштів (Г).

Темп приросту реальних активів (А) характеризує інтенсивність наро-щування майна і визначається за формулою:

$$A = \left(\frac{OZ_1 + Z_1 + \Gamma_1}{OZ_0 + Z_0 + \Gamma_0} - 1 \right) \times 100$$

де індекс 0 – попередній (базовий) рік;

індекс 1 – звітний рік.

У нашому прикладі темп приросту реальних активів становить:

$$A = \left(\frac{3492 + 2500 + 11425 + 3950}{3243 + 6931 + 2865} - 1 \right) \times 100 = 64\%$$

Таким чином, інтенсивність приросту реальних активів за рік становить 64%, що свідчить про значне поліпшення фінансової стійкості підприємства.

Узагальнюючим показником міри ефективності використання капіталу є його **прибутковість (рентабельність)**. Цей показник набув широкого застосування у світовій практиці.

Коефіцієнт прибутковості (Кпк) визначається відношенням прибутку до середньорічної суми капіталу.

Проаналізуємо, які зміни відбулися в прибутковості загального капіталу підприємства, та обчислимо вплив факторів на відхилення з прибутковості на прикладі табл. 8.3.

Як показують результати аналізу, рівень прибутковості (рентабельності) усього капіталу підприємства підвищився всього на 0,2%. За рахунок збільшення чистого прибутку на 292 тис. грн. рівень прибутковості підвищився на 1,7% (11,5 – 9,8), а за рахунок збільшення вартості капіталу на 2 331 тис. грн. рівень прибутковості зменшився на 1,5% (9,8 – 11,3).

Керівництву підприємства потрібно відшукати резерви для подальшого підвищення рівня рентабельності.

Таблиця 8.3.

Оцінка прибутковості капіталу.

Показники	Попередній рік	Розрахунковий показник (підстановка)	Звітний рік	Відхилення від попереднього року
Чистий прибуток (тис. грн.)	1681	1681	1973	+292
Середньорічна сума капіталу (тис. грн.)	14872	17203	17203	+2331
Прибутковість капіталу (1 : 2),%	11,3	9,8	11,5	+0,2

8.3.1. Аналіз основного капіталу

* **Основний капітал** – це вкладення коштів із довгостроковою метою в основні засоби, фінансові інвестиції, нематеріальні активи, сумісні підприємства і т. ін.

У ході аналізу, який проводиться за даними першого розділу активу балансу та ф. № 11-ОФ «Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію», дамо оцінку змінам, які відбулися у вартості, складі та структурі основного капіталу на кінець звітного періоду порівняно з початком (табл. 8.4.).

Таблиця 8.4.

Аналіз змін вартості, складу та структури основного капіталу, тис. грн.

Стаття активу	На початок року		На кінець року		Зміни		Зміна структури (4-2)
	абсолютні величини	цінова вага, %	абсолютні величини	цінова вага, %	в абсолютних величинах	у % до початку року (5:1 x100)	
Основні засоби							
Початкова вартість	4 087	x	4 388	x	+301	7,4	x
Зношеність	844	x	896	x	+52	6,2	x
Коефіцієнт зношеності, %	20,7	x	20,4	x	-0,3	1,4	x
Залишкова вартість	3 243	100	3 492	58,3	+249	7,7	-41,7
Нематеріальні активи							
Незвершені капітальні вкладення	-	-	-	-	-	-	-
Устатковані довгострокові фінансові вкладення			2 500	41,7	+2 500	x	+41,7
Усього, основний капітал	3 243	100	5 992	100	+2 749	84,8	0

Як свідчать дані табл. 8.4, вартість основного капіталу на кінець року збільшилася на 2 749 тис. грн. і становить 5 992 тис. грн. 90,9 відсотка приросту основного капіталу одержано за рахунок довгострокових фінансових вкладень, які становлять 41,7% у загальній вартості основного капіталу. Частка основних

засобів в основному капіталі становить 58,3%. Коефіцієнт зношеності основних засобів на кінець року зменшився на 0,3%.

На підприємстві повільно відбувається процес оновлення засобів праці. Про це свідчить досить низький – усього 7,7% – приріст основних засобів.

Тому в ході аналізу потрібно оцінити ступінь оновлення виробничих потужностей, упровадження нових технологічних процесів, визначити, як використовується нова техніка, які заходи здійснюються із запобігання моральному старінню техніки і щодо своєчасного накопичення коштів для подальшого оновлення фондів.

Показником ефективності використання основного капіталу є його **прибутковість (рентабельність)**. Цей показник обчислюють як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основного капіталу. Він характеризує розмір прибутку в розрахунку на 1 грн вартості основного капіталу.

Інтенсивність використання основного капіталу характеризується його оборотністю, яка вимірюється коефіцієнтом оборотності або кількістю днів тривалості обороту. Коефіцієнт оборотності основного капіталу ($K_{об.осн.кап.}$) визначається за формулою:

$$K_{об.осн.кап.} = \frac{B}{OK}$$

де B – виторг від реалізації продукції (ф. № 2);

OK – середня вартість основного капіталу (ф. № 1).

Значення коефіцієнта оборотності порівнюють зі середнім показником у галузі і роблять висновки про інтенсивність використання основних фондів.

У нашому прикладі коефіцієнт оборотності основного капіталу становить:

$$K_{об.осн.кап.} = \frac{25007}{(3243 + 5992) : 2} = \frac{25007}{4617,5} = 5,4$$

Середній показник оборотності основного капіталу в галузі становить 5,1.

Робимо висновок про те, що основний капітал на підприємстві, діяльність якого аналізуємо, використовується більш інтенсивно, ніж у середньому в даній галузі.

Для підвищення дохідності підприємства важливе значення має вмiле управління **нематеріальними активами**, уміння використати виключні права на результати інтелектуальної діяльності.

Економічний аналіз **нематеріальних активів** передбачає:

- визначення частки нематеріальних активів у майні підприємства;
- оцінку обсягу та динаміки нематеріальних активів у майні підприємства;

- аналіз структури та стану нематеріальних активів за видами, термінами корисного використання та правової захищеності;
- аналіз дохідності нематеріальних активів;
- аналіз ліквідності нематеріальних активів і ступеня ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи.

Спершу визначають, які зміни відбулися в частці нематеріальних активів у загальній вартості майна підприємства.

Оскільки в балансі підприємства, аналіз діяльності котрого проводиться, нематеріальні активи відсутні, наведемо умовний приклад (табл. 8.5.).

Таблиця 8.5.

Аналіз змін питомої ваги нематеріальних активів у загальній вартості майна.

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
Майно підприємства – усього, тис. грн.	26300	27423	+1 123
У тому числі нематеріальні активи, тис. грн.	1635	1 847	+212
Питома вага нематеріальних активів у майні підприємства	6,2	6,7	-0,5

Дані табл. 8.5 свідчать, що нематеріальні активи займають у майні підприємства незначну питому вагу. На початок року вона становила 6,2%, на кінець року дещо збільшилася – 6,7%.

Слід мати на увазі, що при необґрунтованому збільшенні частки нематеріальних активів у майні підприємства структура балансу погіршується. Знижуються показники ліквідності, сповільнюється оборот основних засобів та всього капіталу підприємства.

Наступним етапом аналізу є вивчення змін, що відбулися в обсязі та динаміці нематеріальних активів (усього) та за їх видами за звітний період порівняно з даними попередніх періодів. Для прикладу візьмемо дані, наведені в табл. 8.6.

Як видно з даних табл. 8.6, підприємство досить активно використовує у своїй роботі результати інтелектуальної діяльності: на кінець звітного періоду сума нематеріальних активів збільшилася на 212 тис. грн., що становить 13%, у тому числі права на винаходи й інші аналогічні об'єкти промислової та інтелектуальної власності – на 211 тис. грн., що становить 25,6% до початку року.

У структурі нематеріальних активів найбільшу питому вагу становлять права на винаходи й інші аналогічні об'єкти промислової та інтелектуальної власності (понад 50%). Збільшенню частки цього виду активів у звітному періоді до 56% можна дати позитивну оцінку, оскільки ці вкладення спрямовані на вдосконалення якісних параметрів виробництва.

Таблиця 8.6.

Аналіз змін обсягу та динаміки нематеріальних активів, тис. грн.

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		Темп зростання, %
	сума	у % до підсумку	сума	у % до підсумку	сума	у % до підсумку	
Нематеріальні активи – усього, у тому числі:	1635	100	1847	100	+212	-	113
• права на винаходи та інші аналогічні об'єкти промислової та інтелектуальної власності;	823	50,3	1034	56	+211	+5,7	125,6
• права на користування природними та іншими ресурсами;	578	35,4	510	27,6	-68	-7,8	88,2
• програмні продукти;	216	13,2	280	15,2	+64	+2,0	129,6
• права на місце на біржі;	-	-	-	-	-	-	-
• знаки на товари і послуги, гудвіл, ноу-хау;	18	1,1	23	1,2	+5	+0,1	127,8
• інші	-	-	-	-	-	-	-

Оскільки нематеріальні активи різні за своїм складом, за характером використання або експлуатації в процесі виробництва, за ступенем впливу на фінансовий стан та результати господарської діяльності, виникає необхідність диференційованого підходу до їх оцінки.

Для цього проводять класифікацію і групування нематеріальних активів за різними ознаками (рис. 8.3.).

За аналогічною схемою (за формою таблиці 8.6.) проводиться аналіз та оцінка змін структури нематеріальних активів і за іншими ознаками.

Таблиця 8.7.

Оцінка ефективності використання нематеріальних активів.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	В % до попереднього року
1. Нематеріальні активи, тис. грн.	1635	1847	113,0
2. Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	5110	6336	124,0
3. Чистий прибуток, тис. грн.	938	1323	141,0
4. Дохідність нематеріальних активів, грн. (3:1)	0,57	0,72	126,3
5. Коефіцієнт оборотності нематеріальних активів (2:1)	3,1	3,4	109,7
6. Рентабельність продаж, % (3:2)	18,4	20,9	113,6

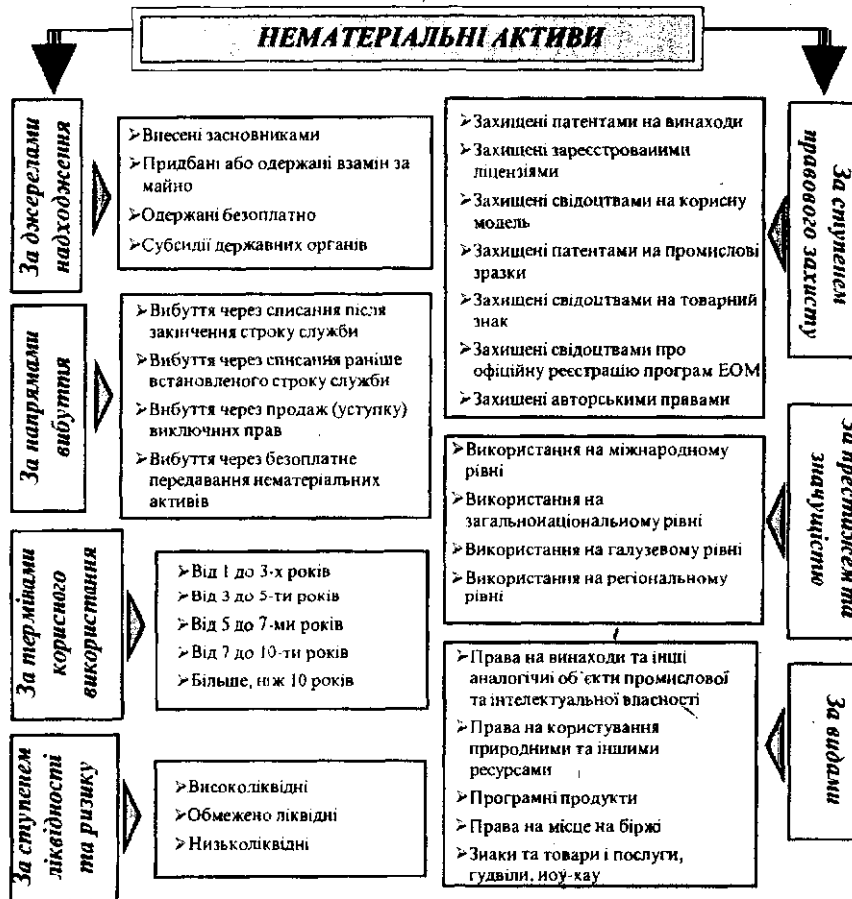


Рис. 8.3. Групування нематеріальних активів за ознаками.

Оскільки нематеріальні активи купують з метою одержання економічного ефекту від їх використання, важливо дати оцінку їх ефективності (табл. 8.7.).

Дані таблиці дають підставу для висновку про те, що показники ефективності нематеріальних активів у звітному році в порівнянні з попереднім роком покращились. Дохідність нематеріальних активів збільшилась на 26,3 %. Основними чинниками збільшення дохідності є прискорення оборотності нематеріальних активів та підвищення рентабельності продаж.

Темпи росту виторгу від реалізації (124 %) випереджають темпи росту нематеріальних активів (113 %), що також свідчить про підвищення ефективності використання нематеріальних активів.

8.3.2. Аналіз оборотного капіталу

Основними завданнями аналізу оборотного капіталу є вивчення змін, які відбулися у:

- ⇒ динаміці складу та структури оборотного капіталу;
- ⇒ співвідношенні темпів зростання оборотного капіталу та темпів зростання реалізації;
- ⇒ якості оборотного капіталу та ефективності його використання.

Розпочинають аналіз з оцінки змін динаміки складу та структури оборотного капіталу (табл. 8.8.).

Таблиця 8.8.

Аналіз змін складу, структури та динаміки оборотного капіталу.

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	у %	тис. грн.	у %	тис. грн.	у %
Оборотний капітал (поточні активи)*	9796	100,0	15375	100,0	+5579	-
З них:						
виробничі запаси	5212	53,2	10839	70,5	+5627	+17,3
незавершене виробництво	38	0,4	179	1,2	+141	+0,8
готова продукція	1569	16	286	1,9	-1283	-14,1
грошові кошти	64	0,7	183	1,2	+119	+0,5
короткострокові фінансові вкладення	220	2,3	300	1,9	+80	-0,4
дебіторська заборгованість	2581	26,3	3467	22,5	+886	-3,8
витрати майбутніх періодів	112	1,1	121	0,8	+9	-0,3

* До складу поточних активів включено витрати майбутніх періодів (III розділ активу балансу), оскільки очікується їх повне використання протягом одного року з дати балансу.

Загальна сума поточних активів за рік збільшилася на 5 579 тис. грн. – із 9 796 до 15 375 тис. грн., або на 57%. При цьому найбільше зростання відбулося за рахунок виробничих запасів – на 5 627 тис. грн. – із 5 212 до 10 839 тис. грн., або на 108%. Дебіторська заборгованість збільшилася на 886 тис. грн. – із 2 581 до 3 467 тис. грн., або на 34,3%. Вартість незавершеного виробництва збільшилася на 141 тис. грн. – із 38 до 179 тис. грн., або на 371%. Грошові кошти збільшилися на 119 тис. грн. – із 64 до 183 тис. грн., або на 185,9%. Короткострокові фінансові вкладення збільшилися на 80 тис. грн. – із 220 до 300 тис. грн., або на 36,4%. Зниження відбулося лише по готовій продукції на 1 283 тис. грн. – із 1 569 до 286 тис. грн., або на 81,8%.

Аналізуючи зміни структури розміщення оборотних коштів, можна зробити висновок, що у звітному році частка виробничих запасів зросла на 17,3% (із 53,2

до 70,5%). Збільшення питомої ваги виробничих запасів у структурі активів може свідчити як про зростання виробничого потенціалу підприємства, так і про прагнення за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити кошти від знецінення під впливом інфляції або ж про нерациональність обраної господарської стратегії, унаслідок чого значну частину оборотного капіталу іммобілізовано в запасах. Частка незавершеного виробництва збільшилася на 0,8% (із 0,4 до 1,2%), частка грошових коштів – на 0,5% (із 0,7 до 1,2%) при одночасному зниженні частки готової продукції на 14,1% (із 16,0 до 1,9%), дебіторської заборгованості – на 3,8% (з 26,3 до 22,5%), короткострокових фінансових вкладень – на 0,4% (із 2,3 до 1,9%), витрат майбутніх періодів – на 0,3% (з 1,1 до 0,8%).

Слід зазначити, що структура оборотного капіталу значною мірою визначається галузевою належністю підприємства, особливостями продукції, видом діяльності. Наприклад, склад, структура оборотного капіталу машинобудівного чи літакобудівного заводу суттєво відрізняється від аналогічних показників хлібозаводу чи швейної фабрики.

Оскільки фінансовий стан підприємства суттєво залежить від стану та структури поточних активів, у ході аналізу потрібно дати оцінку стану виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості.

Аналіз стану **виробничих запасів** розпочинають з перевірки відповідності фактичних залишків їх плановій потребі.

Для цього фактичні залишки за окремими видами матеріальних запасів порівнюють з плановими нормами, перерахованими на фактичний випуск.

Для оцінки динаміки виробничих запасів у взаємозв'язку зі змінами обсягу виробництва, цін та розмірів витрачання матеріальних цінностей вивчають **показник запасу кожного виду матеріалів у днях (Зд)**. Він розраховується за формулою:

$$Зд = \frac{O \times D}{Вм}$$

де O – середній залишок того чи іншого виду матеріалів;

D – тривалість періоду, що аналізується;

$Вм$ – витрати даного виду матеріалу.

Фактичний запас в днях на кінець звітної періоду співставляють з нормативом запасу в днях, а також з даними за попередні періоди, визначають відхилення та вивчають причини цих відхилень.

Для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей економісти рекомендують аналізувати **коефіцієнт нагромадження (K_n)**, який визначається як відношення вартості виробничих запасів

(ВЗ) і незавершеного виробництва (НВ) до вартості готової продукції і товарів (ГП)

$$K_n = \frac{BЗ + НВ}{ГП}$$

Коефіцієнт нагромадження характеризує мобільність запасів товарно-матеріальних цінностей. Оптимальне значення $K_n = 1$.

За даними балансу підприємства, взятого для прикладу, коефіцієнт нагромадження запасів на початок року становить $3,3 \left(\frac{5212 + 38}{1569} \right)$, на кінець року – $38,5 \left(\frac{10839 + 179}{286} \right)$. Це свідчить про незадовільну структуру запасів, накопичення зайвих і непотрібних виробничих запасів.

Причинами створення понаднормативних залишків виробничих запасів можуть бути:

- наявність неходових, залежалих матеріальних цінностей;
- необґрунтованість нормативів, наявність помилок у розрахунках планової потреби запасів;
- свідоме нагромадження запасів у зв'язку з перебоями в постачанні та інфляційними процесами;
- відхилення фактичних витрат матеріалів на виробництво продукції від планових;
- порушення постачальниками термінів відвантаження сировини, матеріалів.

Залежно від причин розробляють заходи щодо зменшення понаднормативних залишків виробничих запасів. Важливими умовами досягнення оптимальних виробничих запасів є обґрунтовані розрахунки їх потреби, встановлення постійних договірних відносин із постачальниками і виконання ними своїх зобов'язань, налагодження ритмічності випуску продукції, усунення недоліків у плануванні й обліку.

Понаднормативні залишки готової продукції можуть бути викликані:

- втратою ринків збуту;
- недостатньою конкурентноспроможністю продукції;
- низькою купівельною спроможністю покупців;
- збільшенням собівартості продукції;
- неритмічністю випуску та відвантаження продукції;
- несвоєчасністю укладення договорів на поставку готової продукції;
- незадовільною роботою служби маркетингу.

Збільшення залишків готової продукції на складах підприємств призводить до замороження оборотного капіталу та браку коштів для розрахунків із банком, бюджетом, постачальниками, робітниками з оплати праці. У теперішній час це одна з основних причин спаду виробництва, зниження його ефективності, незадовільної платоспроможності підприємств та їх банкрутства.

Саме тому в ході аналізу вивчають склад готової продукції, тривалість та причини створення її понаднормативних залишків. Залежно від причин розробляють заходи щодо зменшення цих залишків, зокрема – щодо пошуку нових ринків збуту. Для цього вивчають шляхи зниження собівартості продукції, підвищення її якості і конкурентоспроможності, структурної перебудови економіки підприємства, організації ефективної реклами тощо.

У нашому прикладі залишки готової продукції на кінець року зменшились у 5,5 рази (1 569 : 286), що заслуговує позитивної оцінки. Зменшення залишків готової продукції свідчить про її конкурентоспроможність. Понаднормативних залишків готової продукції підприємство не має.

Зростання залишків незавершеного виробництва із 38 тис. грн. на початок року до 179 тис. грн. на кінець року, або в 4,7 рази, викликане розширенням виробництва продукції, створенням необхідного заділу у зв'язку з передбаченою зупинкою заготівельних цехів для проведення ремонтних робіт.

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить також і від стану **грошових коштів**, які є наймобільнішою частиною оборотних засобів. Сума грошових коштів повинна бути такою, щоб її вистачило для покриття всіх першочергових платежів. Збільшення коштів на рахунках у банку свідчить, як правило, про зміцнення фінансового стану підприємства. Але якщо великі залишки коштів тривалий час не використовуються, то це свідчить про неефективне використання оборотного капіталу. Для одержання прибутку кошти слід використовувати для розширення власного виробництва або вкладати в акції інших підприємств.

Аналіз передбачає визначення змін питомої ваги найбільш мобільної частини оборотного капіталу (грошові кошти в касі та на рахунках) до суми поточних активів та змін складу і структури грошових коштів (табл. 8.9).

Дані табл. 8.9 свідчать про те, що загальна сума грошових коштів збільшилася на 119 тис. грн. – із 64 до 183 тис. грн., або на 185,9%, тобто майже втричі. Найбільше зростання відбулося за рахунок коштів на розрахунковому рахунку – із 54 до 176 тис. грн., або на 225,9%. Грошові кошти в касі зросли на 7 тис. грн., а інші грошові кошти зменшилися на 10,0 тис. грн.

Таблиця 8.9.

Аналіз змін складу і структури грошових коштів та їх питомої ваги у поточних активах.

Грошові кошти	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Каса	-	-	7	3,8	+7	+3,8
Розрахунковий рахунок	54	84,4	176	96,2	+122	+11,8
Валютний рахунок	-	-	-	-	-	-
Інші грошові кошти	10	15,6	-	-	-10	-15,6
Усього	64	100,0	183	100,0	+119	-
Загальна сума поточних активів (тис. грн.)	9796		15375		+5579	
Питома вага грошових коштів у загальній сумі поточних активів		0,7		1,2		+0,5

Аналізуючи зміни структури розміщення грошових коштів, можна зробити висновок, що частка коштів на розрахунковому рахунку зросла на кінець року на 11,8% і становить 96,2%, частка грошових коштів в касі збільшилася на 3,8%.

Як бачимо, питома вага грошових коштів у загальній сумі поточних активів збільшилася на 0,5 і становить 1,2%.

На фінансовий стан підприємства впливає і стан розрахунків із дебіторами.

*** Дебіторська заборгованість** – це відволікання оборотних коштів з діяльності підприємства (заборгованість підприємств, організацій, осіб даному підприємству). Це – як безпроцентна позика клієнтам.

Відвернення коштів у дебіторську заборгованість призводить до фінансових ускладнень, підприємство відчуватиме брак коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом, постачальниками. Окрім того, заморожування коштів призводить до сповільнення оборотності капіталу. Тому кожне підприємство повинне бути зацікавленим у скороченні термінів погашення платежів шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, передоплати, упровадження вексельної форми розрахунків тощо.

Завданням аналізу дебіторської заборгованості є вивчення та оцінка:

- складу та структури дебіторської заборгованості;
- питомої ваги дебіторської заборгованості в сумі поточних активів;
- її реальності (правдивості);
- правильності оформлення дебіторської заборгованості;
- показників якості та ліквідності цієї заборгованості;

- впливу дебіторської заборгованості на фінансові результати підприємства;
- пошуку шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Для аналізу використовують:

- ⇒ дані бухгалтерського балансу;
- ⇒ дані аналітичного обліку.

Насамперед вивчають, які зміни відбулися в складі та структурі дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду порівняно з початком, а також у питомій вазі дебіторської заборгованості в загальній сумі поточних активів (табл. 8.10.).

Таблиця 8.10.

Аналіз змін складу та структури дебіторської заборгованості.

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Розрахунки з дебіторами • за товари, роботи і послуги, строк сплати за якими не настав;	2 139,0	82,9	2 930,0	84,5	+791,0	+1,6
• за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк,	422,0	16,3	517,0	14,9	+95,0	-1,4
• з іншими дебіторами	20,0	0,8	20,0	0,6	-	-0,2
Усього	2 581,0	100	3 467,0	100	+886,0	-
Поточні активи	9 796,0	x	15 375,0	x	+5 579,0	x
Питома вага дебіторської заборгованості в загальній сумі поточних активів (%)		26,3		22,5		-3,8

Загальна сума дебіторської заборгованості збільшилася на кінець року на 886,0 тис. грн, у тому числі заборгованість за товари, роботи і послуги, строк оплати за якими не настав, – на 791,0 тис. грн.

Негативної оцінки заслуговує зростання заборгованості за товари, роботи і послуги, не сплачені в строк, на 95,0 тис. грн. Слід зазначити, що питома вага цієї заборгованості в загальній сумі дебіторів досить висока: на початок року вона становить 16,3% (422 : 2581), на кінець року – 14,9% (517:3 467).

З обороту підприємства відвернено на кінець року 22,5% коштів від загальної суми поточних активів. Хоча це й менше на 3,8%, ніж на початок року, але відвернення такої значної суми з обороту негативно впливає на фінансовий стан підприємства і може спричинити фінансові труднощі.

Доцільно визначити темпи зростання дебіторської заборгованості і порівняти їх з попередніми періодами. Більш високі темпи зростання порівняно з попередніми періодами, пов'язані з неплатежами, свідчать про погіршення платоспроможності підприємства.

У нашому випадку дебіторська заборгованість на кінець року порівняно з початком зросла на 34,4% $\left(\frac{3467}{2581} \times 100 = 134,4\% \right)$. Порівняно з попереднім роком

(31,5 %) темп зростання підвищився на 2,9%. Підвищення темпів зростання дебіторської заборгованості зумовлено значним зростанням (на 37%)

заборгованості за товари, строк оплати яких не настав $\left(\frac{2930}{2139} \times 100 = 137\%\right)$.

Після загального ознайомлення зі складом та структурою дебіторської заборгованості потрібно дати оцінку щодо **реальної її вартості, вірогідності повернення**, оскільки не всю заборгованість може бути стягнуто з дебіторів.

У ході аналізу доцільно вивчити:

- який відсоток неповернення дебіторської заборгованості припадає на одного або кількох основних боржників; цей відсоток характеризує концентрацію неповернення заборгованості; чи впливатиме несплата боргів одним з основних боржників на фінансовий стан підприємства;
- який розподіл дебіторської заборгованості за термінами її утворення;
- яку частку векселів у дебіторській заборгованості займає продовження терміну старих векселів.

Важливо дати оцінку показникам якості та ліквідності дебіторської заборгованості. Під якістю дебіторської заборгованості слід розуміти вірогідність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї вірогідності є **термін утворення заборгованості**, а також **питома вага простроченої заборгованості**. Практика свідчить: що більший строк дебіторської заборгованості, то нижча вірогідність її одержання.

Тому в ході аналізу слід згрупувати заборгованість за термінами її виникнення. Наявність такої інформації за тривалий період дозволяє виявити як загальні тенденції розрахункової дисципліни, так і конкретних покупців, котрі найчастіше виявляються у числі ненадійних платників.

У нашому прикладі тривалість дебіторської заборгованості характеризується такими даними (табл. 8.11.).

Як бачимо з табл. 8.11, значну питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості, а саме 90,5% $\left(\frac{2930+207}{3467}\right) \times 100$, становить заборгованість за строками виникнення до одного місяця, у тому числі за товари і послуги, строк оплати яких не настав, – 84,5% $\left(\frac{2930 \times 100}{3467}\right)$.

Прострочена заборгованість становить 537 тис. грн., або 15,5% до загальної суми дебіторської заборгованості. З них заборгованість із часом прострочення до одного місяця становить 207 тис. грн., або 6,0%; від одного до трьох місяців – 138 тис. грн., або 4,0%; від трьох до шести місяців – 112 тис. грн., або 3,2%; від шести до дев'яти місяців – 39 тис. грн., або 1,1%; від дев'яти місяців до одного року –

Таблиця 8.11.

Аналіз тривалості дебіторської заборгованості, тис. грн.

Статті дебіторської заборгованості	Усього	У межах строку (до 20 днів)	Час після прострочення заборгованості					більше 1 року
			до 1 міс.	від 1 до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 до 9 міс.	від 9 міс. до 1 року	
Розрахунки з дебіторами:								
• за товари, роботи і послуги, строк оплати яких не настав,	2930	2930	—	—	—	—	—	—
• за товари, роботи й послуги, не сплачені в строк,	517	—	207	138	112	39	21	—
• з іншими дебіторами	20	—	—	—	—	—	—	20
Усього	3467	2930	207	138	112	39	21	20
Питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі дебіторської заборгованості (%)	15,5 $\left(\frac{537}{3467} \times 100\right)$							
Питома вага сумнівної щодо повернення заборгованості до загальної суми дебіторської заборгованості (%)	0,6 $\left(\frac{20}{3467} \times 100\right)$							

21 тис. грн., або 0,6%.

Сумнівна щодо повернення заборгованість зі строками понад один рік становить 20 тис. грн., або 0,6% до загальної суми дебіторської заборгованості

 $\left(\frac{20 \times 100}{3467}\right)$ і 3,7% -- до суми простроченої заборгованості $\left(\frac{20 \times 100}{537}\right)$.

Фінансова служба організовує систематичний контроль за станом оплати покупцями відвантаженої чи відпущеної на місці продукції. У разі виникнення дебіторської заборгованості застосовує заходи щодо припинення подальшої поставки продукції боржникам, якнайшвидшої оплати відвантаженої продукції і накладення штрафних санкцій на боржників. У разі виникнення господарських спорів з приводу оплати рахунків підприємства за відвантажену продукцію, а також щодо інших фінансових проблем у взаємовідносинах із партнерами, вирішення яких вимагає правових знань, спільно діють фінансова та юридична служби підприємства.

Зокрема, виконання таких загальних рекомендацій дозволить підприємству управляти дебіторською заборгованістю:

- ⇒ контролювати стан розрахунків із покупцями при відтермінованій (простроченій) заборгованості;
- ⇒ по можливості орієнтуватися на більшу кількість покупців для зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями;
- ⇒ вивчати фінансовий стан покупців для набуття впевненості щодо його подальшої платоспроможності;
- ⇒ слідкувати за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей (значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства);
- ⇒ застосовувати попередню оплату, вексельну форму оплати;
- ⇒ використовувати метод надання знижок у разі довгострокової оплати та інше.

Якщо підприємство не використовує знижки у разі довгострокової оплати рахунків, то воно втрачає частину прибутку.

Якість дебіторської заборгованості визначається також і її оборотністю. Оборотність характеризується такими показниками, як:

- тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, або період інкасування (кількість днів перебування коштів у дебіторській заборгованості);
- коефіцієнт оборотності (швидкість обороту дебіторської заборгованості).

Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості відображає середню кількість днів, необхідних для її повернення, й обчислюється за формулою:

$$T_{об.дт.} = \frac{C_{з.дт.зб.} \times Д}{B}$$

де $T_{об.дт.}$ – тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості;

$C_{з.дт.зб.}$ – середній залишок дебіторської заборгованості;

$Д$ – кількість днів у періоді, за який проводиться аналіз;

B – виторг від реалізації.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{об.дт.}$) показує, скільки разів заборгованість утворюється і надходить підприємству за період, який аналізується.

Коефіцієнт оборотності обчислюється за формулою:

$$K_{об.дт.} = \frac{B}{C_{з.дт.зб.}}$$

Можна визначити і такий показник, як **відношення середнього розміру дебіторської заборгованості до виторгу від реалізації продукції**.

При визначенні показників оборотності до уваги беруть тільки суми по дебіторах-покупцях (замовниках) як такі, що безпосередньо стосуються обсягів реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг).

У виторг від реалізації не включають купівлі, оплачені на місці.

Визначимо показники оборотності дебіторської заборгованості та дамо їм оцінку на прикладі табл. 8.12.

Таблиця 8.12.

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості.

Показник	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (швидкість обороту, рази)	5,82 $\left(\frac{23520}{4038}\right)$	8,27 $\left(\frac{25007}{3024}\right)$	+2,45
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (дні)	61,9 $\left(\frac{4038 \times 360}{23520}\right)$	43,5 $\left(\frac{3024 \times 360}{25007}\right)$	-18,4
Відношення середнього розміру дебіторської заборгованості до виторгу від реалізації	0,17 $\left(\frac{4038}{23520}\right)$	0,12 $\left(\frac{3024}{25007}\right)$	-0,05

Дані табл. 8.12. дозволяють зробити висновок про те, що стан розрахунків із дебіторами порівняно з попереднім роком дещо поліпшився: на 18,4 дня зменшилася тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, кількість оборотів зростає до 8,27 разів, а відношення середнього розміру дебіторської заборгованості до виторгу від реалізації скоротилося на 0,05.

Фактичну тривалість обороту дебіторської заборгованості, або термін інкасування, можна порівнювати також зі середньогалузевими показниками та з періодом оборотності, передбаченим умовами договорів.

Таке порівняння дає можливість оцінити ступінь своєчасності платежів покупцями. Відхилення фактичної оборотності від договірної може бути результатом:

- неефективної роботи відповідальних осіб щодо стягнення заборгованості;
- ускладнень у стягненні з покупців суми дебіторської заборгованості в установленний термін, попри зусилля підприємства щодо повернення в оборот своїх коштів;
- фінансових ускладнень у покупців.

Якщо перша причина може бути усунена керівництвом підприємства, то дві інших пов'язані з якістю та ліквідністю дебіторської заборгованості.

Оцінюючи надійність дебіторської заборгованості, слід пам'ятати, що перетворення значної частини її в грошові кошти, як правило, неможливе без скорочення обсягу реалізації. Тривалість інкасування дебіторської заборгованості залежить і від стратегії ринку. Підприємство може бути зацікавленим у тому, щоби мати покупців, які затримують платежі, але сприяють тому, що підприємство є прибутковим. Тобто прибуток від реалізації компенсує те, що покупець дедалі більше використовує обсяг грошових коштів даного підприємства.

Таким чином, при аналізі дебіторської заборгованості потрібно брати до уваги зв'язок рівня дебіторської заборгованості з рівнем реалізації і прибутку.

8.3.3. Аналіз якості оборотного капіталу та ефективності його використання

Якість оборотного капіталу насамперед характеризується ступенем його ліквідності та ступенем фінансового ризику. Тому для оцінки якості оборотного капіталу підприємства його складові доцільно класифікувати за цими ознаками. Завдання такої класифікації – виявити поточні активи, можливість реалізації яких є малоймовірною. Насамперед ознайомимося з класифікацією складових оборотного капіталу.

За ступенем ліквідності оборотний капітал групують у такі три групи:

I. Найбільш ліквідні активи:

- ⇒ грошові кошти (каса; розрахунковий та валютний рахунки, інші грошові кошти);
- ⇒ короткотермінові фінансові вкладення.

II. Швидкоореалізовані активи:

- ⇒ дебіторська заборгованість за відвантаженою продукцією короткострокового характеру (не більше ніж 90 днів);
- ⇒ готова продукція.

III. Важкоореалізовані активи:

- ⇒ запаси (підсумок II розділу активу балансу);
- ⇒ дебіторська заборгованість тривалих строків.

Таблиця 8.13.

Динаміка стану оборотних активів підприємства за ступенем ризику.

Ступінь ризику	Найменування активів	Групи активів в загальному обсязі				Відхилення	
		На початок року		На кінець року		тис. грн.	%
		тис. грн.	%	тис. грн.	%		
Мінімальний	Грошові кошти, поточні фінансові інвестиції	284	2,9	483	3,1	+199	+0,2
Малий	Дебіторська заборгованість, реальна до стягнення, виробничі запаси (за винятком залежаних), готова продукція і товари, які користуються попитом.	8920	91,1	14055	91,4	-5135	+0,3
Середній	Незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи	150	1,5	300	2,0	+150	+0,5
Високий	Дебіторська заборгованість, сумнівна до одержання, готова продукція і товари, які не користуються попитом, залежані запаси, неліквідні.	442	4,5	537	3,5	+95	-1,0
	Всього	9796	100	15375	100	+5579	-

За підвищенням ступеню ризику оборотні активи підприємства з врахуванням того, де вони використовуються та швидкості перетворення їх в готівку, поділяються на чотири категорії ризику: мінімальну, малу, середню, високу.

Класифікація оборотного капіталу за ступенем ризику подана в табл. 8.13.

Дані таблиці дають підставу для висновку про зниження частки коштів з високим ступенем ризику на 1%, що заслуговує позитивної оцінки.

Аналізуючи стан поточних активів, слід приділити належну увагу **робочому капіталу**, оскільки саме цей показник характеризує ліквідність підприємства.

Робочий капітал (Рк) визначається як різниця між поточними активами (II і III розділи активу балансу) та поточними зобов'язаннями (IV і V розділи пасиву балансу). Отож, підприємство має робочий капітал доти, доки поточні активи перевищують поточні зобов'язання (або в цілому до того часу, поки воно ліквідне). Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство не

тільки здатне сплатити власні поточні борги, а й має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування.

У ході аналізу визначають фактичний розмір робочого капіталу та порівнюють його з нормативними значеннями.

Оптимальний розмір робочого капіталу залежить від сфери діяльності, кон'юнктури ринку, обсягу реалізації.

Якщо встановлено, що відбулося зменшення робочого капіталу, потрібно з'ясувати, за рахунок чого це відбулося і як це вплинуло на маневреність робочого капіталу.

Маневреність робочого капіталу (M_k) визначається відношенням величини запасів (Z) до розміру робочого капіталу (R_k) і характеризує частину запасів у його загальній сумі.

$$M_k = \frac{Z}{R_k}$$

У нашому прикладі маневреність робочого капіталу характеризується даними, які наведено в таблиці 8.14.

Таблиця 8.14.

Маневреність робочого капіталу.

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення
Робочий капітал, тис. грн.	6873	11453	+4580
Запаси та затрати, тис. грн.	6931	11304	+4494
Маневреність робочого капіталу, %	1,008	0,987	-0,021

Як бачимо, в звітному році відбулося зниження питомої ваги запасів у загальній сумі робочого капіталу на 0,021.

Якість оборотного капіталу, ефективність його використання характеризуються і такими показниками, як **прибутковість та оборотність**.

Показник прибутковості (рентабельності), як уже зазначалось, є одним з найбільш визнаних і широко використовуваних у світовій практиці узагальнюючих показників міри ефективності використання капіталу та ділової активності підприємства.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) оборотного капіталу ($K_{п.к}$) обчислюють за формулою:

$$K_{п.к} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна сума оборотного капіталу}}$$

Він характеризує суму прибутку в розрахунку на одну гривню оборотного капіталу.

Показник прибутковості доцільно оцінювати в динаміці.

Проаналізуємо зміни в динаміці прибутковості оборотного капіталу та найважливішої його складової – виробничих запасів на прикладі даних табл. 8.15.

Таблиця 8.15.

Аналіз показників прибутковості оборотного капіталу.

№ пор.	Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+,-)
1.	Чистий прибуток (тис. грн.)	1681	1973	+292
2.	Середньорічна сума оборотного капіталу (тис. грн.)	10924	12585	+1661
3.	Середньорічна сума виробничих запасів (тис. грн.)	3238	8025	+4787
4.	Прибутковість оборотного капіталу (%); (1 : 2 x 100)	15,4	15,7	+0,3
5.	Прибутковість виробничих запасів (%); (1 : 3 x 100)	51,9	24,6	-27,3

Прибутковість оборотного капіталу у звітному році порівняно з попереднім зросла на 0,3%, прибутковість виробничих запасів зменшилася на 27,3%, тобто торік підприємство отримало на кожен гривню, вкладену в оборотний капітал, 15,4 коп. прибутку, у звітному році – 15,7 коп. На кожен гривню, вкладену у виробничі запаси, у звітному році отримано прибутку менше на 27,3 коп. Це свідчить про зниження ефективності використання виробничих запасів.

На відхилення з прибутковості впливає зміна обсягу:

⇒ чистого прибутку;

⇒ середньорічної суми капіталу.

Проведемо дослідження впливу названих чинників на відхилення за рівнем прибутковості, для чого використаємо табл. 8.16.

Таблиця 8.16.

Аналіз впливу факторів на відхилення за рівнем прибутковості.

№ пор.	Показники	За попередній рік	Умовний показник (підстановка)	За звітний рік	Відхилення від попереднього року
1.	Чистий прибуток (тис. грн.)	1681	1681	1973	+292
2.	Середньорічна сума оборотного капіталу (тис. грн.)	10924	12585	12585	+1661
3.	Прибутковість оборотного капіталу (%); (1 : 2 x 100)	15,4	13,4	15,7	+0,3

а) Вплив зміни чистого прибутку:

$$15,7 - 13,4 = +2,3.$$

Зі збільшенням чистого прибутку на 292 тис. грн. рівень прибутковості оборотного капіталу зріс на 2,3%.

б) Вплив зміни середньорічної суми оборотного капіталу:

$$13,4 - 15,4 = -2,0.$$

Зі збільшенням середньорічної вартості оборотного капіталу на 1 661 тис. грн. його прибутковість знизилася на 2,0%.

Загальний вплив факторів:

$$+2,3 - 2,0 = +0,3.$$

Показники прибутковості, як зазначалося раніше, розглядаються в динаміці за декілька років. Окрім того, доцільно порівняти їх зі середньогалузевими показниками.

Якщо виявиться, що ці показники недостатньо високі, доцільно провести більш детальний аналіз впливу окремих факторів на відхилення з прибутковості, оцінити вплив окремих елементів господарського процесу на фінансовий результат діяльності підприємства та виявити внутрішні невикористані резерви для підвищення прибутковості.

Ефективність і використання оборотних коштів характеризується такими показниками, як:

- випередження темпів росту обсягу продукції (робіт, послуг) над темпами росту середніх залишків оборотних коштів;
- збільшення реалізації продукції (робіт, послуг) в розрахунку на 1 грн.

Таблиця 8.17.

Показники ефективності використання оборотних коштів.

Показники	Попередній рік	Звітний рік		План до попереднього року	Звітний рік	
		за планом	фактично		% до попереднього року	% до плану
1. Обсяг промислової продукції, тис. грн.	25074	26230	26749	104,6	106,7	102
2. Виторг від реалізації продукції (без ПДВ і акцизів), тис. грн.	23520	24985	25007	106,2	106,3	100,1
3. Середні залишки оборотних коштів, тис. грн.	10924	11870	12585	108,7	115,2	106
4. Коефіцієнт випередження темпів росту обсягу промислової продукції над темпами росту оборотних коштів (1:3)	x	x	x	0,962	0,926	0,962
5. Обсяг реалізації продукції на 1 грн. оборотних коштів (2:3), грн.	2,15	2,10	1,99	97,7	92,6	94,8

оборотних коштів;

➤ прискорення оборотності оборотних коштів.

Проведемо аналітичне дослідження вищезазначених показників (табл. 8.17.).

Як бачимо з таблиці 8.17, фактичне співвідношення темпів росту обсягу продукції і оборотних коштів перебуває на рівні, передбаченому планом – 0,962. В порівнянні з попереднім роком спостерігається зниження коефіцієнта до 0,926. Обсяг реалізації продукції на 1 грн. оборотних коштів зменшився на 11 коп. в порівнянні з планом і на 16 коп. – в порівнянні з минулим роком. Виконання плану за цим показником становить 94,8 %. Це свідчить про зниження ефективності використання оборотних коштів.

Для вивчення оборотності оборотних коштів використовують такі показники:

- коефіцієнт оборотності;
- тривалість одного обороту в днях;
- коефіцієнт закріплення оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності (K_o) показує кількість оборотів, які здійснив оборотний капітал за певний час (рік, квартал, місяць).

Цей коефіцієнт є вимірником продуктивності активів й обчислюється за формулою:

$$K_o = \frac{B}{O_k},$$

де B – виторг від реалізації продукції;

O_k – середній залишок оборотного капіталу.

Тривалість одного обороту ($T_{об.}$) у днях показує кількість днів, упродовж яких оборотний капітал здійснює один оборот, проходячи всі фази.

$$T_{об.} = \frac{O_k \times D}{B}$$

де D – число днів у періоді, за який обчислюється оборотність оборотного капіталу.

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (K_z) показує, яка кількість оборотного капіталу потрібна для того, щоб отримати обсяг реалізації продукції в одну гривню:

$$K_z = \frac{O_k}{B}$$

У практиці фінансового аналізу визначають і дають оцінку показникам оборотності як усього оборотного капіталу, так і окремих його складових, які авансовані в ті чи інші елементи оборотного капіталу.

Вивчення оборотності капіталу не тільки в цілому, а й за окремими фазами кругообороту дає можливість прослідкувати, на яких саме фазах відбулося прискорення чи сповільнення оборотності капіталу.

Аналіз передбачає вивчення та оцінку:

- змін, які відбулися в оборотності капіталу у звітному періоді порівняно з попередніми періодами;
- змін у показниках оборотності порівняно зі середньогалузевими;
- факторів, які вплинули на відхилення з оборотності;
- економічного ефекту, одержаного в результаті прискорення оборотності;
- заходів щодо прискорення оборотності капіталу.

Розглянемо, які зміни відбулися в тривалості обороту капіталу підприємства у звітному році порівняно з попереднім, та дамо оцінку впливу факторів на відхилення з оборотності на основі даних, наведених в табл. 8.18.

Таблиця 8.18.

Аналіз тривалості обороту капіталу.

Капітал	Середні залишки (тис. грн.)		Виторг від реалізації (тис. грн.)*		Тривалість обороту (дні)			Відхилення за тривалістю обороту		
	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Умовна (підстановка)**	Звітний рік	Усього (7-5)	У тому числі за рахунок	
									Середніх залишків (6-5)	Виторгу від реалізації
Загальна сума оборотного капіталу	10924	12585	23520	25007	167,2	192,6	181,2	+14,0	+25,4	-11,4
У тому числі виробничі запаси	3238	8025	23520	25007	49,6	122,8	115,5	+65,9	+73,2	-7,3
незавершене виробництво	93	108	23520	25007	1,4	1,7	1,6	+0,2	+0,3	-0,1
готова продукція	796	928	23520	25007	12,2	14,2	13,4	+1,2	+2,0	-0,8
дебіторська заборгованість	4038	3024	23520	25007	61,9	46,3	43,5	-18,4	-15,6	-2,8

* Для спрощення обчислення в розрахунок узяті виторг від реалізації без ПДВ, акцизів і відрахувань.

** Умовна тривалість обороту обчислюється методом підстановок: визначають показник тривалості обороту при середньому залишку капіталу звітного року та виторгу від реалізації за попередній рік.

У звітному році, порівняно з попереднім, оборотність усього оборотного капіталу та окремих його складових, за винятком дебіторської заборгованості, сповільнилася за рахунок збільшення середніх залишків капіталу. Зростання обсягу реалізації позитивно вплинуло на оборотність капіталу, але його темпи

були нижчими від темпів зростання капіталу.

Якби темпи зростання реалізації були вищими від темпів зростання середніх залишків капіталу, то було би досягнуто зменшення тривалості обороту.

Для оцінки ефективності використання *матеріальних оборотних активів та коштів в розрахунках* вчені-економісти, зокрема В.В. Ковальов, рекомендують обчислювати узагальнюючий показник, який характеризує ефективність підтримування рівня цих активів.

Сума показників оборотності матеріальних оборотних активів та коштів в розрахунках і дасть узагальнюючу характеристику, яка має назву *тривалості операційного циклу*.

Цей показник показує, скільки в середньому днів перебували грошові кошти в негрошових оборотних активах.

Вивчають динаміку тривалості операційного циклу. Зниження показника в динаміці розцінюють як позитивну тенденцію. Середньо-галузеві значення саме цього показника можуть використовуватись для оцінки базових параметрів запланованого для впровадження нового проекту як орієнтири для розрахунку суми оборотних коштів, яку необхідно зарезервувати.

У нашому прикладі (табл. 8.18.) тривалість операційного циклу в звітному році становить 159 днів ($115,5 + 43,5$), що на 47,5 днів більше, ніж в попередньому році.

Аналіз передбачає розроблення рекомендацій щодо прискорення оборотності активів.

Прискорити оборотність капіталу можна за допомогою таких заходів:

- оптимізація запасів матеріальних ресурсів;
- підвищення інтенсифікації виробництва;
- впровадження нової техніки, технології;
- удосконалення організації праці;
- випуск конкурентноспроможної продукції;
- вивчення кон'юнктури ринку;
- вивчення платоспроможності покупців;
- удосконалення системи розрахунків тощо.

Як відомо, прискорення оборотності капіталу сприяє вивільненню оборотних коштів, що дає змогу підприємству без додаткового залучення фінансових ресурсів збільшувати обсяги виробництва.

Сповільнення оборотності призводить до додаткового залучення коштів в оборот.

У ході аналізу визначають і дають оцінку показникам *абсо-*

лютного та відносного вивільнення (або додаткового залучення) оборотних коштів.

Для визначення *абсолютного* вивільнення (або залучення) коштів потрібно порівняти фактичні середні і базові залишки капіталу.

Щоб визначити *відносний* показник, використовують формулу:

$$OK = \text{Тоб.ф} - \text{Тоб.б} \times \frac{B}{D}$$

де *OK* – сума вивільнення (або додаткового залучення) коштів у результаті їх прискорення (сповільнення);

Тоб.ф. – фактична тривалість обороту капіталу;

Тоб.б. – базова тривалість обороту капіталу.

Тобто одинденний оборот з реалізації множать на відхилення з оборотності.

У нашому прикладі відбулося сповільнення оборотності як усього оборотного капіталу, так і його складових. У результаті сповільнення оборотності всього капіталу на 14 днів в оборот додатково залучено:

$$+14 \times \frac{25007}{360} = +972,4 \text{ тис. грн.}$$

Економічні служби підприємства повинні ретельно вивчити причини сповільнення оборотності і залежно від цих причин розробити заходи щодо її прискорення.

8.4. Аналіз динаміки складу та структури джерел фінансових ресурсів

8.4.1. Аналіз змін структури джерел коштів підприємства

Відомо, що фінансові ресурси підприємства формуються з власного та позикового капіталу.

На співвідношення власного і позикового капіталу впливає низка чинників, які обумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми умовами діяльності підприємств:

➤ розширення діяльності впливає на потребу підприємства в залученні позикового капіталу для створення необхідних запасів товарно-матеріальних цінностей;

➤ накопичення зайвих запасів застарілого устаткування, матеріалів,

готової продукції, відволікання коштів в сумнівну прострочену заборгованість також призводить до залучення позикового капіталу;

➤ різні розміри відсоткових ставок за кредит і дивіденди. Доля позикового капіталу збільшується, якщо відсоткові ставки за кредит нижчі від ставок за дивідендами. Якщо ставка за дивідендами нижча відсоткової ставки за кредит, доля власного капіталу збільшується.

Зазвичай, підприємства зацікавлені в залученні позикового капіталу, оскільки відсотки за кредит розглядаються як витрати і не включаються в оподаткований прибуток. Окрім того, витрати на виплату відсотків, як правило, нижчі від прибутку, який підприємство отримує від використання в своєму обороті позикових коштів, а це сприяє підвищенню рентабельності власного капіталу.

Від того, наскільки оптимальним буде співвідношення власного і позикового капіталів, якою буде «ціна» останнього, значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Аналіз структури власних і позикових коштів, співвідношення між ними дає можливість оцінити рівень раціональності формування джерел фінансування діяльності підприємства, його ринкової стійкості. А це вкрай важливо для постачальників ресурсів, зокрема для банків, при вивченні кредитного ризику і для самого підприємства при визначенні перспективного варіанта організації фінансів та при формуванні фінансової стратегії.

Основним завданням аналізу джерел формування капіталу є вивчення та оцінка:

- ⇒ змін, що відбулися в структурі всіх джерел коштів, і зокрема в структурі власного та позикового капіталу, у наявності власних оборотних коштів та їх частки в сумі власних коштів і в матеріальних оборотних коштах на кінець звітного періоду порівняно з його початком;
- ⇒ раціональності формування структури джерел коштів;
- ⇒ «ціни» джерел коштів;
- ⇒ показників, що характеризують ринкову та фінансову стійкість підприємств.

Інформацію про розмір власних джерел коштів подано в Розділі пасиву балансу, а дані про позикові кошти – короткострокові та довгострокові зобов'язання – у, відповідно, III та IV розділах.

Для аналізу змін структури джерел усіх коштів підприємства визначають питому вагу власних та позикових коштів у загальній їх сумі на початок та кінець звітного періоду й одержані показники порівнюють.

Результати аналізу структури джерел капіталу повинні показати,

на якому переважно капіталі працює підприємство – власному чи позиковому, чи не прихований у структурі, що склалася, ризик для інвесторів, чи ця структура сприятлива для ефективного використання капіталу.

Проведемо дослідження структури джерел коштів підприємств на прикладі даних табл. 8.19.

Таблиця 8.19.

Аналіз структури джерел коштів.

Джерела коштів	На початок року		На кінець року		Відхилення (+, -)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал	9416	72,2	16615	77,8	+7199	+5,6
Позиковий капітал	3623	27,8	4752	22,2	+1 129	-5,6
Капітал підприємства	13039	100,0	21367	100,0	+8328	-

Із табл. 8.19 видно, що за звітний період капітал підприємства збільшився на 8328 тис. грн. Це відбулося на 86,4% ($7\ 199 : 8\ 328 \times 100$) за рахунок власного капіталу і на 13,6% ($1\ 129 : 8\ 328 \times 100$) – за рахунок позикового капіталу.

Частка власного капіталу на кінець року збільшилася на 5,6% і становить 77,8%, позикового – зменшилася на 5,6% і становить 22,2%.

Оцінка змін, які відбулися в структурі капіталу, може бути різною з позиції інвесторів і з позиції підприємств. Так, для інвесторів, зокрема для банків, більш надійною є ситуація, якщо частка власного капіталу в клієнтів вища, оскільки це виключає фінансовий ризик.

Структура капіталу підприємства, яке аналізується, не несе в собі великого ризику для інвесторів, оскільки підприємство працює переважно на власному капіталі, який на кінець періоду значно зріс.

Структура джерел коштів підприємства характеризується трьома показниками, які визначають *ринкову стійкість підприємства*:

- коефіцієнт фінансової незалежності (автономності);
- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля).

Найважливішим з них вважають коефіцієнт фінансової незалежності (автономності, концентрації власного капіталу) ($K_{\text{фн}}$).

Коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{\text{фн}}$) обчислюють як відношення власного капіталу до загального капіталу (валюти балансу):

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$$

Для підприємств, які працюють в умовах розвинутих ринкових відносин, нормальним явищем, що забезпечує достатньо стабільний стан фінансів для інвесторів і кредиторів, вважається відношення власного капіталу до його загальної суми на рівні 60%. У цьому разі ризик кредиторів зводиться до мінімуму, оскільки, продавши майно, сформоване за рахунок власного капіталу, підприємство зможе погасити свої боргові зобов'язання навіть тоді, коли частину майна, в яку вкладено позикові кошти, буде знецінено.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{\phi.c}$) відрізняється від коефіцієнта незалежності тим, що при його визначенні до власних коштів додають довгострокові позикові кошти за вирахуванням використання позикових коштів:

$$K_{\phi.c} = \frac{\text{Власний капітал} + \left(\frac{\text{Довгострокові} - \text{Використання}}{\text{позикові кошти} - \text{позикових коштів}} \right)}{\text{Валюта балансу}}$$

Цей показник показує питому вагу в загальній вартості майна всіх джерел коштів, які підприємство може використовувати без витрат для кредиторів. Він обмежує вкладення короткострокових позичених коштів тільки тими активами, які легко реалізуються і швидко повертаються в грошову форму.

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\phi.z}$) – це відношення позикового капіталу до загального:

$$K_{\phi.z} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Загальний капітал}}$$

Він характеризує залежність діяльності підприємства від позикового капіталу. Оптимальним значенням цього коефіцієнта вважається 0,4 (40%).

Плече фінансового важеля, або коефіцієнт фінансового ризику ($K_{\phi.p}$), — це відношення позикового капіталу до власного:

$$K_{\phi.p} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$$

Це – найвагоміший показник, який свідчить про фінансову незалежність (автономність) підприємства від залучення позикових коштів. Він показує, скільки позикових коштів залучає підприємство на одну гривню власного капіталу.

Оптимальне значення $K_{\phi.p}$ – 0,3 – 0,5. Критичним значенням цього коефіцієнта вважається одиниця. Однак економісти вважають, що

при високих показниках оборотності оборотних коштів критичне значення коефіцієнта може перевищувати одиницю без істотних наслідків для ринкової стійкості.

Багато вчених-економістів відносять вищеперелічені коефіцієнти до відносних показників фінансової стійкості.

Аналіз показників ринкової стійкості проводиться методом порівняння їх значень на кінець періоду, який аналізується, із його початком.

Обчислимо ці показники та проведемо їх дослідження, для чого скористаємося табл. 8.20.

Таблиця 8.20.

Аналіз показників ринкової стійкості.

№ пор.	Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,72 $\left(\frac{9416}{13039}\right)$	0,78 $\left(\frac{16615}{21367}\right)$	+0,06
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,78 $\left(\frac{9416 + 700}{13039}\right)$	0,82 $\left(\frac{16615 + 830}{21367}\right)$	+0,04
3	Коефіцієнт фінансової залежності	0,28 $\left(\frac{3623}{13039}\right)$	0,22 $\left(\frac{4752}{21367}\right)$	-0,06
4	Плече фінансового важеля (коефіцієнт фінансового ризику)	0,38 $\left(\frac{3623}{9416}\right)$	0,29 $\left(\frac{4752}{16615}\right)$	-0,09

Як свідчать дані табл. 8.20, частка власного капіталу має тенденцію до підвищення. За звітний період вона збільшилася на 0,06, оскільки темпи приросту власного капіталу $\left(\frac{16615 \times 100}{9416} - 100\right) = 76,4\%$ вищі від темпів приросту позикового капіталу $\left(\frac{4752 \times 100}{3623} - 100\right) = 312\%$. На 0,04 підвищився коефіцієнт фінансової стійкості. На 0,09 зменшилося плече фінансового важеля і на 0,06 – коефіцієнт фінансової залежності. Це свідчить про підвищення ринкової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх інвесторів.

Характеризуючи структуру джерел коштів підприємства, поряд із вищеназваними коефіцієнтами потрібно визначити та дати оцінку частковим показникам, які відображають різні тенденції в зміні структури окремих груп джерел. До таких коефіцієнтів слід віднести:

- > коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{дз}$);
- > коефіцієнт короткострокової заборгованості ($K_{кз}$);
- > коефіцієнт кредиторської заборгованості та інших короткострокових пасивів ($K_{кз.к.п.}$).

* Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{д.з.}$) – це відношення довгострокових зобов'язань до суми джерел власних коштів підприємства та довгострокових зобов'язань:

$$K_{д.з.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні кошти} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$$

* Коефіцієнт короткострокової заборгованості ($K_{к.з.}$) характеризує частку короткострокових зобов'язань підприємства в загальній сумі зобов'язань та обчислюється за формулою:

$$K_{к.з.} = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання}}{\text{Загальна сума зобов'язань}}$$

* Коефіцієнт кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань ($K_{к.з.л.}$) виражає частку кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань до загальної суми зобов'язань підприємства:

$$K_{к.з.л.} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання}}{\text{Загальна сума зобов'язань}}$$

8.4.2. Аналіз структури джерел формування власного капіталу

До власного капіталу підприємства належить:

- статутний капітал;
- пайовий капітал;
- додатковий вкладений капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- неоплачений капітал.

У ході аналізу досліджують зміни структури власного капіталу, достатність капіталу та дають їм оцінку, з'ясовують причини змін.

Проведемо дослідження змін структури власного капіталу підприємства (табл. 8.21.).

Як бачимо з табл. 8.21., у структурі власного капіталу відбулися деякі зміни: питома вага статутного фонду зросла на 1,2% і становить 97,7%. На 1,9% зменшилася частка нерозподіленого прибутку звітного року.

- ! Для оцінки достатності власного капіталу доцільно обчислити коефіцієнт капітального покриття (ККП) як відношення власного капіталу до активів:

Таблиця 8.21.

Аналіз змін структури власного капіталу.

Назва статті	На початок року		На кінець року		Відхилення (+, -)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Статутний капітал	9087	96,5	16234	97,7	+7 147	+1,2
Додатковий вкладений капітал	148	1,6	381	2,3	+233	+0,7
Нерозподілений прибуток	181	1,9	-	-	-181	-1,9
Власний капітал	9416	100,0	16615	100,0	+7199	
Відрахування – довгострокові фінансові вкладення (прийнято припущення, що довгострокові фінансові вкладення проведені у формі участі капіталу в статутних фондах інших підприємств (акції та паї)			2500		+2500	
Власний капітал підприємства, який приймається в розрахунок платоспроможності	9416	X	14115	X	+4699	X

$$ККП = \frac{ВК}{А}$$

де *ВК* – власний капітал;

А – активи.

Власний капітал повинен становити не менше ніж 30% вартості активів.

Коефіцієнт капітального покриття становить:

$$\text{на початок року: } \frac{9416 \times 100}{13039} = 72,2\%$$

$$\text{на кінець року: } \frac{16615 \times 100}{21367} = 77,8\%$$

Як видно, КПП досить високий. На кінець звітного періоду він зріс на 5,6% і становить 77,8%.

У зарубіжній практиці часто визначають коефіцієнт участі акціонерного, або пайового, капіталу в загальній сумі джерел фінансування. Він обчислюється за формулою:

$$К.а. = \frac{\text{Статутний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$$

У разі, якщо на 1 000 грн. сукупного капіталу припадає кілька гривень статутного капіталу, акціонерна, або пайова, власність у вартісному вираженні значно відстає від вартості сукупного грошового капіталу підприємства й акціонери не можуть розраховувати на значний розмір дивідендів і капіталізованого прибутку.

8.4.3. Аналіз власного оборотного капіталу

Визначення розміру власного оборотного капіталу, вивчення його динаміки, збереження та ефективності використання – важливе питання аналітичного дослідження фінансового стану підприємства. Відсутність власного оборотного капіталу або його нестача – одна з найважливіших причин нестійкого фінансового стану підприємства, його неплато-спроможності, банкрутства.

У наукових роботах останнього часу вчені-економісти виділяють один абсолютний показник фінансової стійкості – **наявність власних оборотних коштів**.

Аналіз цього показника передбачає визначення та оцінку:

- змін, що відбулися в наявності власного оборотного капіталу;
- факторів, що вплинули на відхилення в наявності власного оборотного капіталу;
- структури розподілу власного капіталу;
- забезпеченості матеріальних оборотних коштів власними джерелами фінансування.

Не слід ототожнювати поняття «оборотний капітал» та «власний оборотний капітал». Перший показник характеризує активи підприємства, його майно (II і III розділи активу балансу). Другий – джерело покриття поточних активів.

Насамперед визначають наявність власного оборотного капіталу.

- ! Для визначення наявності власного оборотного капіталу слід від загальної суми власного капіталу (I розділ пасиву балансу) і довгострокових зобов'язань (III розділ пасиву балансу) відняти суму необоротних активів (I розділ активу балансу).

Суму власного оборотного капіталу можна обчислити й іншим шляхом: від загальної суми поточних активів (II і III розділи активу балансу) відняти суму поточних зобов'язань (IV розділ пасиву балансу).

Різниця покаже, яка сума поточних активів сформована за

рахунок власного капіталу або, іншими словами, що залишиться в обороті підприємства, якщо погасити одночасно всю короткострокову заборгованість кредиторам.

Оцінку змін власного оборотного капіталу розглянемо на прикладі (табл. 8.22.).

Таблиця 8.22.

Аналіз власного оборотного капіталу, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
Власний капітал (I розділ пасиву балансу)	9416	16615	+7199
Довгострокові зобов'язання (III розділ пасиву балансу)	700	830	+130
Усього	10116	17445	+7 329
Основні необоротні активи	3243	5992	+2749
Наявність власного оборотного капіталу	6873	11453	+4580

Як бачимо, власний оборотний капітал підприємства на кінець року збільшився на 4 580 тис. грн. і становить 11 453 тис. грн.

Визначимо питому вагу власного оборотного капіталу в сумі оборотних коштів, узявши для прикладу дані табл. 8.23.

Таблиця 8.23.

Аналіз змін питомої ваги власного оборотного капіталу в сумі поточних активів.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
Поточні активи (II і III розділи активу балансу) (тис. грн.)	9796	15375	+5579
Поточні зобов'язання (IV розділ пасиву балансу) (тис. грн.)	2923	3922	+999
Власний оборотний капітал (тис. грн.)	6873	11453	+4580
Питома вага власного оборотного капіталу в сумі поточних активів (%)	70,2	74,5	+4,3

Дані табл. 8.23 свідчать, що на початок року поточні активи на 70,2% були сформовані за рахунок власного оборотного капіталу. На кінець року частка власного оборотного капіталу, сформована з поточних активів, збільшилася на 4,3% і становить 74,5%.

У ході аналізу вивчають та оцінюють фактори, які вплинули на зміну наявності власного оборотного капіталу (табл. 8.24.).

Таким чином, власний оборотний капітал зріс на 4 580 тис. грн. за рахунок збільшення: статутного фонду – на 7 147 тис. грн., додаткового капіталу – на 233 тис. грн. і довгострокових кредитів банків – на 130 тис. гривень. Зменшення власного оборотного капіталу на 249 тис. грн. відбулося за рахунок додаткового

Таблиця 8.24.

Аналіз факторів, які вплинули на зміну власного оборотного капіталу,
тис. грн.

Фактори	На початок року	На кінець року	Рівень впливу факторів
1. Статутний фонд	9087	16234	+7147
2. Додатковий капітал	148	381	+233
3. Нерозподілений прибуток	181	-	-181
4. Усього, власний капітал (1+2+3)	9416	16615	+7199
5. Довгострокові зобов'язання	700	830	+130
6. Усього власного капіталу та довгострокових зобов'язань (4 + 5)	10116	17445	+7329
7. Основні засоби	3243	3492	-249
8. Довгострокові фінансові вкладення	-	2500	-2500
9. Усього основних засобів та довгострокових фінансових вкладень	3243	5992	-2749
10. Власний оборотний капітал	6873	11453	+4580

вкладення капіталу в основні фонди і на 2 500 тис. грн. – за рахунок збільшення часті капіталу підприємства в статутних фондах інших підприємств (акції та паї).

Аналіз передбачає визначення та оцінку власного оборотного капіталу в загальній сумі власного капіталу, тобто визначення **коефіцієнта мобільності (маневрування власного капіталу)**.

|| * **Коефіцієнт мобільності ($K_{м.к.}$)** – це відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу.

Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими коштами. Вважається, що цей коефіцієнт повинен бути високим, щоб забезпечити достатню гнучкість у використанні власних коштів підприємства.

У практиці фінансового аналізу для цього показника не існує встановлених нормативних значень. Іноді в спеціальній літературі як оптимальний розмір коефіцієнта рекомендується 0,5.

Слід зазначити, що рівень коефіцієнта маневрування визначається специфікою галузі та виробництва. Так, у фондомістких виробництвах він буде нижчим, аніж у матеріаломістких, оскільки в таких виробництвах значна частка власного капіталу інвестується в основні фонди.

Розглянемо табл. 8.25.

Таблиця 8.25.

Аналіз коефіцієнта маневрування капіталу.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
1. Загальна сума власного капіталу (1 розділ пасиву балансу), тис. грн.	9416	16615	+7 199
2. Власний оборотний капітал, тис. грн.	6873	11453	+4 580
3. Коефіцієнт маневрування власного капіталу (2:1), %	0,73	0,69	-0,04

Хоча частка власного оборотного капіталу в загальній його сумі на кінець року дещо зменшилася, коефіцієнт маневрування власного капіталу як на початок, так і на кінець року досить високий, що заслуговує позитивної оцінки.

Одним із узагальнюючих показників, який характеризує фінансовий стан підприємства та його стійкість, є **забезпеченість матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування (власним капіталом) ($K_{з.в.к.}$)**.

Визначимо, на скільки відсотків матеріальні оборотні фонди покриваються власним оборотним капіталом. Цей показник, як і попередній, дослідимо в динаміці (табл. 8.26.).

Таблиця 8.26.

Аналіз забезпечення оборотних коштів власним капіталом.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення	Темп зростання
1. Власний оборотний капітал, тис. грн.	6873	11453	+4580	166,6
2. Матеріальні оборотні фонди, тис. грн.	6819	11304	+4485	165,8
3. Відсоток забезпечення, %	100,8	101,3	+0,5	X

Як на початок, так і на кінець року матеріальні оборотні фонди повністю забезпечені власними джерелами фінансування. Темп зростання власного оборотного капіталу випереджає темп зростання виробничих запасів на 0,8%.

Рівень $K_{з.в.к.}$ оцінюється залежно від того, в якому стані матеріальні запаси. Якщо підприємство має запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які значною мірою перевищують нормальні потреби виробництва, то власний оборотний капітал не може покрити їх повністю. У цьому разі коефіцієнт буде менший від одиниці. Якщо ж підприємство відчуває нестачу виробничих запасів для здійснення нормального виробничого процесу, коефіцієнт буде вищим за одиницю.

Окрім цього проводять оцінку **коефіцієнта стабільності структури оборотних коштів ($K_{с.о.к.}$)**. Цей коефіцієнт обчислюється як

відношення суми власних оборотних коштів (ВОК) до загальної суми оборотних коштів (ОК).

$$Кс.с.о.к = \frac{ВОК}{ОК}$$

Зростання цього показника є позитивною тенденцією.

8.4.4. Аналіз структури позикового капіталу, ефективності його використання

Залучення у господарський оборот банківських кредитів, кредиторської заборгованості та інших позикових коштів є нормальним явищем діяльності підприємства. Господарська практика свідчить, що ефективність використання залучених коштів, зазвичай, більша ніж ефективність використання власного капіталу. Це пояснюється, насамперед, підвищенням відповідальності суб'єктів господарювання перед кредиторами за повернення боргу у встановлений термін.

Використання у необхідних розмірах короткострокових кредитів банку створює для підприємства умови щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, оскільки потреби в оборотних коштах, які носять тимчасовий характер, покриваються за рахунок кредитів.

Залучення в оборот позикового капіталу в розумних розмірах та ефективно його використання сприяють поліпшенню фінансового стану, і навпаки – якщо підприємство залучає в свій оборот позиковий капітал у розмірах, які економічно не обґрунтовані, то це може призвести до погіршення фінансового стану.

У ході аналізу вивчають, які зміни відбулися в динаміці та структурі позикового капіталу, причини цих змін і дають їм оцінку.

Дослідимо динаміку змін структури позикового капіталу підприємства (табл. 8.27.).

Позиковий капітал на кінець року на 30,9% ($1\,470 : 4\,752 \times 100$) сформований за рахунок кредиторської заборгованості за товари і послуги, питома вага якої в загальній сумі капіталу зменшилася на 5,7%. Частка короткострокових кредитів зменшилася на 0,9% за рахунок часткового їх погашення і становить 33,7%.

Питома вага довгострокових кредитів у формуванні позикових коштів становить 17,5%, або на 1,8% менше, ніж на початок року.

Таблиця 8.27.

Аналіз динаміки структури позикового капіталу.

Джерело капіталу	На початок року		На кінець року		Віхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Довгострокові кредити банків	700	19,3	830	17,5	+130	-1,8
2. Поточні зобов'язання, у тому числі	2923	80,7	3922	82,5	+999	+1,8
2.1. Короткострокові кредити банків	1255	34,6	1602	33,7	+347	-0,9
2.2. Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги	1325	36,6	1470	30,9	+145	-5,7
2.3. Поточні зобов'язання за розрахунками із бюджетом:						
зі страхування,	3	0,1	-	-	-3	-0,1
з оплати праці	39	1,1	117	2,5	+78	+1,4
Інші поточні зобов'язання	301	8,3	665	14,0	+364	+5,7
Усього	3623	100,0	4752	100,0	+1 129,0	-

Оскільки в складі позикового капіталу значну питому вагу становить кредиторська заборгованість, вона підлягає більш детальному аналізу.

У процесі аналізу потрібно вивчити склад, давність виникнення кредиторської заборгованості, наявність, частоту та причини виникнення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналу підприємства з оплати праці, бюджету, позабюджетним фондам, установити суму виплачених санкцій за прострочення платежів.

Як свідчать дані табл. 8.27, кредиторська заборгованість в основному складається із заборгованості за товари, роботи і послуги. На початок року питома вага цієї заборгованості в загальній сумі поточних зобов'язань становила 45,3% ($1\,325 : 2\,923 \times 100$), на кінець року – 37,5% ($1\,470 : 3\,922 \times 100$). Заборгованість з оплати праці в загальній сумі кредиторської заборгованості становила на початок року 1,3% ($39 : 2\,923 \times 100$), на кінець року – 3,0% ($117 : 3\,922 \times 100$). Інші поточні зобов'язання – відповідно, 10,3% ($301 : 2\,923 \times 100$) і 17% ($665 : 3\,922 \times 100$).

Рекомендується визначити питому вагу кредиторської заборгованості в сумі поточних активів. Вона покаже, яка частина поточних активів підприємства покривається за рахунок кредиторської заборгованості.

У нашому прикладі на початок року за рахунок кредиторської заборгованості покривалося 29,8% $\left(\frac{2923 \times 100}{9796} \right)$ усіх поточних активів,

а на кінець року – 25,5% $\left(\frac{3922 \times 100}{15375} \right)$.

Під час аналізу кредиторської заборгованості слід урахувувати, що вона одночасно є джерелом покриття дебіторської заборгованості. Тому рекомендується порівняти суми дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Якщо перша перевищує другу, то це свідчить про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість.

Таке порівняння проводять за допомогою складання розрахункового балансу.

Складемо розрахунковий баланс підприємства, діяльність якого аналізуємо (табл. 8.28).

Таблиця 8.28.

Розрахунковий баланс підприємства.

<i>Дебітори</i>	Тис. грн.	<i>Кредитори</i>	Тис. грн.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	3447	Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги	1470
Інша поточна дебіторська заборгованість	20	Поточні зобов'язання за розрахунками: а) зі страхування, б) з оплати праці	68 112
		Інші поточні зобов'язання	665
Усього	3467	Усього	2320
		Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською	1 147
Баланс	3467	Баланс	3467

Як бачимо, дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську. Сума перевищення становить 1 147 тис. грн. Це свідчить про відвернення власних коштів з обороту, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Оскільки дебіторська заборгованість зростає головним чином за рахунок її збільшення щодо розрахунків за товари, роботи і послуги, строк оплати за якими не настав, то це суттєво не вплинуло на фінансовий стан підприємства.

Аналіз кредиторської заборгованості передбачає оцінку її оборотності.

Оцінку оборотності кредиторської заборгованості (як і дебіторської) проводять за показниками:

- тривалості періоду погашення кредиторської заборгованості;
- швидкості обороту (коефіцієнт оборотності);
- відношення середнього розміру кредиторської заборгованості до виторгу від реалізації.

Ці показники визначають аналогічно показникам за дебіторською заборгованістю з тією різницею, що замість виторгу від реалізації продукції враховується величина закупівель. Це викликано тим, що обсяги продажу не можуть порівнюватися з борговими зобов'язаннями за отримані поставки.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості (*Т.об.кт.*) характеризує середню кількість днів, які потрібні для розрахунків із постачальниками:

$$T.об.кт = \frac{Сз.кт.зб \times Д}{Зак}$$

де *Т.об.кт.* – тривалість обороту кредиторської заборгованості;

Д – кількість днів – 360;

Зак – сума закупівель за рік.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (*К.об.кт.*) показує, скільки разів виникає заборгованість і сплачується підприємством за період, який аналізується. Він визначається за формулою:

$$Коб.кт. = \frac{Зак}{Сз.кт.зб}$$

При визначенні цих показників ураховують боргові зобов'язання тільки перед тими кредиторами, до яких відноситься поточна господарська діяльність.

Середній термін сплати рахунків постачальникам за звітний період у ході аналізу порівнюється з аналогічним показником за попередній період, а також із показником, обчисленим для всієї галузі.

Якщо цей термін коротший, то це може означати, що підприємства-постачальники надають даному підприємству знижку в рахунках за швидку сплату або ж розглядають підприємство як ризикбване і тому виставляють йому жорсткі умови розрахунків. Завдання економіста – з'ясувати, чому підприємство має коротший термін кредиту і що слід зробити, щоби ці терміни кредиту були сприятливішими або довшими.

Якщо ж, навпаки, середній термін сплати розрахунків постачальникам довший, то це може означати, що підприємство купує на добрих розрахункових умовах або ж що воно затягує виплату, тобто використовує кредиторську заборгованість як джерело свого фінансування.

Доцільно порівняти показники тривалості кредиторської і дебіторської заборгованостей. Якщо виявиться, що показник тривалості кредиторської заборгованості перевищує хоча би на кілька днів такий же показник щодо дебіторів, то це означає, що дане підприємство вміє управляти кредиторською заборгованістю так, щоб утримувати позики довше, ніж дозволяє це робити своїм боржникам.

У ході аналізу визначають та дають оцінку показникам ефективності використання позикового капіталу. До них, зокрема, належить ефект фінансового важеля. Дія ефекту фінансового важеля полягає у співвідношенні між величиною економічної рентабельності підприємства і рівнем процентів на позиковий капітал.

! *Ефект фінансового важеля показує, на скільки процентів збільшиться рентабельність власного капіталу за рахунок залучення в оборот позикових коштів.*

Ефект фінансового важеля виникає в тих випадках, коли економічна рентабельність вища від відсотка за кредит, тобто коли є позитивне сальдо між економічною рентабельністю і «ціною» позикових коштів.

Ефект фінансового важеля складається з двох таких складових:

⇒ різниця між рентабельністю інвестованого капіталу після сплати податку і середньою ставкою відсотка за кредит

$$[P.i.k. (1 - K.o.n.) - C.n.v.];$$

⇒ плече фінансового важеля (співвідношення позикового капіталу до власного) $\left(\frac{ЗК}{ВК}\right)$

$$ЕФВ = [P.i.k.(1 - K.o.n.) - C.n.v.] \times \frac{ЗК}{ВК}$$

де $ЕФВ$ – ефект фінансового важеля;

$P.i.k.$ – рентабельність інвестованого капіталу;

$K_{o.n.}$ – коефіцієнт оподаткування (відношення суми податків до суми прибутку);

$C.n.v.$ – ставка позикового відсотка.

Щоб краще зрозуміти суть ефекту фінансового важеля, розглянемо приклад (табл. 8.29).

Як свідчать дані табл. 8.28, усі три підприємства мають однаковий рівень рентабельності інвестованого капіталу – 20%. При цьому рівень рентабельності власного капіталу різний: у підприємства А – 14%, Б – 16%, В – 20%. Підприємство

Таблиця 8.29.

Ефект фінансового важеля.

№ пор.	Показники	Підприємство		
		А	Б	В
1.	Середньорічна сума капіталу, тис. грн. у т. ч.:	2500	2500	2500
	• власного капіталу,	2500	1250	625
	• позикового капіталу	-	1250	1875
2.	Прибуток, тис. грн.	500	500	500
3.	Загальна рентабельність інвестованого капіталу, %	20	20	20
4.	Податок (30%), тис. грн.	150	150	150
5.	Прибуток після сплати податку, тис. грн.	350	350	350
6.	Сума процентів за кредит (за ставкою 12%), тис. грн.	-	150	225
7.	Чистий прибуток, тис. грн.	350	200	125
8.	Рентабельність власного капіталу	14	16	20
9.	Ефект фінансового важеля, %		+2	+6

Б, використовуючи позиковий капітал, збільшило рентабельність власного капіталу на 2,0% за рахунок того, що за кредитні ресурси воно платить 12%, а рентабельність власного капіталу після сплати процентів становить 14%.

$$ЕФВ_Б = [20 \times (1 - 0.3) - 12] \times \frac{1250}{1250} = 2\%$$

Підприємство В одержало ще більший ефект фінансового важеля за рахунок більшої питомої ваги позикового капіталу (плече фінансового важеля):

$$ЕФВ_В = [20 \times (1 - 0.3) - 12] \times \frac{1875}{625} = 6\%$$

У розглянутому прикладі ми отримали позитивний ефект фінансового важеля, оскільки рентабельність інвестованого капіталу вища від процентної ставки за кредитні ресурси. У цьому випадку підприємству вигідно збільшувати плече фінансового важеля.

Якщо ж процентна ставка більша за рентабельність власного капіталу, створюється від'ємний ефект фінансового важеля: підприємство «проїдає» свій власний капітал, що може призвести до його банкрутства.

8.4.5. Фінансовий леверидж

Термін «*леверидж*» – запозичення американського терміна «*Leverage*». В буквальному розумінні леверидж означає дію невеликої сили (важеля), за допомогою якої можна переміщати доволі важкі предмети. Стосовно до економіки він трактується як

деякий фактор, невелика зміна якого може призвести до суттєвої зміни низки результатних показників.

Для того, щоб зрозуміти сутність показника левериджу представимо модель чистого прибутку як різницю між витратом від реалізації продукції та витратами (умовно-постійними і умовно-змінними) виробничого і фінансового характеру.

Взаємозв'язок між прибутком і витратами підприємства для одержання цього прибутку виражається за допомогою показника "леверидж".

Російський економіст В.В. Ковальов дає визначення левериджу як *показника, який характеризує залежність між потенційними умовно-постійними затратами і прибутком*. В залежності від того, про які умовно-постійні затрати – матеріальні чи фінансові – йде мова, виділяють два види левериджу – виробничий (операційний) і фінансовий.

|| * *Виробничий леверидж – це частка матеріальних умовно-постійних витрат в загальних витратах, взаємозв'язок між обсягом виробництва, постійними і змінними витратами та прибутком.*

Чим більша частка таких витрат, тим вищий рівень виробничого левериджу, тим більший ризик недоотримання прибутку.

Оскільки при визначенні чистого прибутку із витрату від реалізації продукції віднімаються, крім виробничих витрат, витрати фінансового характеру, пов'язані з обслуговуванням боргу, то вплив цих витрат на прибуток відображає *фінансовий леверидж*. Величина фінансових витрат залежить від розміру позикових коштів. Отже, прибуток залежить від співвідношення позикового та власного капіталу.

|| * *Звідси, фінансовий леверидж – це взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням позикового та власного капіталів, потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу і структури власного та позикового капіталу.*

Фінансовий леверидж означає включення в структуру капіталу підприємства позикового капіталу, який дає постійний прибуток. Цей показник розглядають як важіль, за допомогою якого можна значною мірою змінити результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

! *Рівень фінансового левериджу вимірюється відношенням темпів зростання чистого прибутку ($\Delta\text{ЧП}\%$) до темпів зростання валового прибутку ($\Delta\text{П}\%$):*

$$K_{ф.л.} = \frac{\Delta ЧП \%}{\Delta П \%}$$

Він показує, у скільки разів темпи зростання чистого прибутку перевищують темпи зростання валового прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля, складовою якого є його плече, тобто відношення позикового капіталу до власного. Залежно від конкретних умов підприємство має можливість збільшувати чи зменшувати плече важеля і тим самим впливати на прибуток і рентабельність.

Рівень фінансового левериджу прямо пропорційно впливає на ступінь фінансового ризику підприємства та норму прибутку, яку вимагають акціонери.

Чим вищою є сума відсотків до виплати (а вони, до речі, є постійними обов'язковими витратами), тим менший чистий прибуток. Таким чином, чим вищий рівень фінансового левериджу, тим вищим є фінансовий ризик.

Ті підприємства, фірми, котрі мають значну частку позикового капіталу, мають назву підприємств, фірм з високим рівнем фінансового левериджу, або фінансово залежного підприємства; підприємства, фірми, які фінансують свою діяльність тільки за рахунок власного капіталу, називаються фінансово незалежними.

Зарубіжні економісти рекомендують вимірювати ефект фінансового левериджу. Вплив левериджу на результати діяльності буде позитивним у тому разі, якщо прибуток на власний капітал перевищує прибуток на загальну суму активів.

Ефект фінансового левериджу обчислюється за формулою:

$$E_{ф.л.} = \frac{\text{Прибуток на власний капітал}}{\text{Прибуток на загальний капітал}}$$

Розглянемо методику розрахунку і порівняльний аналіз рівня фінансового левериджу за умов різної структури капіталу.

За даними, наведеними в табл. 8.30, обчислимо, які зміни відбудуться в рентабельності власного капіталу при відхиленні прибутку від базового рівня на 15%.

Наведені в табл. 8.30 дані дають підставу зробити висновок про те, що в тому разі, коли підприємство фінансує свою діяльність тільки за рахунок власних коштів, коефіцієнт фінансового левериджу дорівнює одиниці, тобто ефект важеля відсутній. Із зростанням питомої ваги позикового капіталу збільшується розмах рентабельності власного капіталу (РВК), коефіцієнта фінансового левериджу і

Таблиця 8.30.

Зміна коефіцієнта фінансового левериджу залежно від структури капіталу.

Показник	Підприємство								
	А			Б			В		
Загальна сума капіталу, тис. грн.		2500			2500			2500	
Частка позикового капіталу, %		0			50			75	
Позиковий капітал, тис. грн.		0			1250			1875	
Власний капітал, тис. грн.		2500			1250			625	
Прибуток	425	500	575	425	500	575	425	500	575
Сума відсотків за кредит (12%)	-	-	-	150	150	150	225	225	225
Податок (30%)	127,5	150	172,5	82,5	105	127,5	60	82,5	105
Чистий прибуток	297,5	350	402,5	192,5	245	297,5	140	192,5	245
Рентабельність власного капіталу (РВК)	11,9	14,0	16,1	15,4	19,6	23,8	22,4	30,8	39,2
Розмах РВК		4,2			8,4			16,8	
Темп приросту валового прибутку ($\Delta ЧП$)	-15	-	+15	-15	-	+15	-15	-	+15
Темп приросту чистого прибутку ($\Delta ЧП$)	-15	-	+15	-21,4	-	+21,4	-27,3	-	+27,3
Коефіцієнт фінансового левериджу		1			1,43			1,82	

чистого прибутку. Це свідчить про підвищення ступеня фінансового ризику інвестування.

На жаль, фінансовий леверидж як показник переваги рентабельності власного капіталу над рентабельністю всіх активів у вітчизняній практиці фінансового аналізу майже не застосовується.

Із встановленням ринкових відносин, стабілізацією кредитної політики, на наш погляд, цей важливий показник фінансового аналізу посідає своє місце серед показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

8.5. Аналіз фінансової та ринкової стійкості підприємства

Ми вже зазначали, що в умовах ринку підприємство несе повну економічну відповідальність за ефективність діяльності, своєчасне виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, працівниками. Досягти стабільних позитивних фінансових результатів підприємство може лише за умови ефективного

використання всіх видів ресурсів, удосконалення технології виробництва, використання новацій та нововведень, мінімізації витрат. Одержання максимального прибутку за мінімальних витрат – основна умова забезпечення міцного фінансового стану підприємства.

Однією з важливих ознак фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість.

Фінансову стійкість підприємства характеризують такі чинники:

- фінансова забезпеченість безперервності діяльності;
- фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
- здатність вільно маневрувати грошовими коштами;
- забезпечення покриття затрат на розширення та оновлення виробництва;
- стабільне перевищення доходів над витратами.

** Отже, фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, яких забезпечує діяльність підприємства на основі збільшення прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства в умовах допустимого рівня ризику.*

Фінансова стійкість будь-якого суб'єкта господарювання залежить від низки чинників, які можна класифікувати за ознаками, зображеними на рис. 8.4.

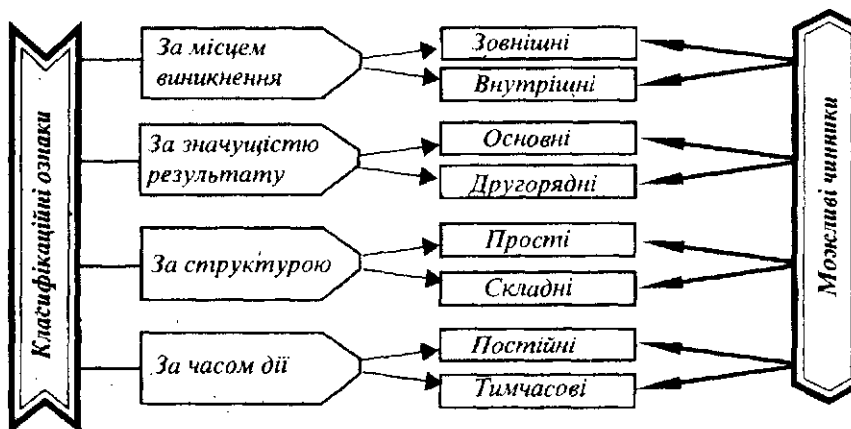


Рис. 8.4. Класифікація чинників, які впливають на фінансову стійкість підприємства.

Аналітиків більше цікавлять внутрішні чинники, які залежать від діяльності підприємства, оскільки підприємство має можливість коректувати їх дію, в деякій мірі управляти ними.

До внутрішніх чинників відносять:

- вибір виду діяльності, складу та структури продукції (робіт, послуг);
- упровадження нових технологічних моделей та забезпечення випуску конкурентноспроможної продукції;
- забезпечення оптимального співвідношення між умовно-постійними та умовно-змінними витратами;
- розмір витрат, їх динаміка в співставленні з грошовими доходами;
- склад та структура майна та фінансових ресурсів;
- ефективне управління оборотними активами, недопущення понаднормативних залишків сировини, матеріалів, готової продукції, яка не знаходить попиту;
- розмір сплаченого статутного капіталу;
- правильний вибір тактики і стратегії управління фінансовими ресурсами та прибутками;
- фінансове прогнозування, дослідження та розроблення можливих шляхів розвитку фінансів підприємства в перспективі.

Аналітичне дослідження фінансової стійкості підприємства проводять в декілька послідовних етапів, а саме:

- на першому етапі відбувається розрахунок показників, які характеризують фінансову стійкість, їх оцінка та аналіз;
- на другому етапі вивчають фактори, які вплинули на фінансову стійкість, ранжують їх за значущістю та проводять кількісну та якісну їх оцінку;
- на заключному третьому етапі розробляють заходи щодо прийняття управлінських рішень з метою підвищення фінансової стійкості та зміцнення платоспроможності підприємства.

Розрізняють абсолютні і відносні показники фінансової стійкості.

До абсолютних показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства, відомі економісти А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Г.С. Савицька відносять як найбільш узагальнюючий показник фінансової стійкості **залишок або нестачу джерел коштів для формування запасів і затрат**. Цей показник отримують у вигляді різниці розміру джерел коштів і розміру запасів і витрат.

Визначення показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

Визначають такі чотири типи фінансової стійкості:

1. *Абсолютна стійкість* фінансового стану, з якою стикаються

рідко і яка є крайнім типом фінансової стійкості (якщо запаси і витрати (ЗВ) менші від суми власного оборотного капіталу (Воб.к.) і кредитів банку під товарно-матеріальні цінності (КР_{т.м.ц.}).

$$ЗВ < Воб.к + КР_{т.м.ц.}$$

При цьому коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат джерелами коштів (Кз.з.) більший від одиниці:

$$Кз.з. = \frac{Воб.к + КР_{т.м.ц.}}{ЗВ} > 1$$

2. *Нормальна стійкість* фінансового стану, яка гарантує платоспроможність підприємства (якщо запаси і витрати дорівнюють сумі власного оборотного капіталу і кредитам банку під товарно-матеріальні цінності):

$$ЗВ = Воб.к + КР_{т.м.ц.}$$

$$Кз.з. = \frac{Воб.к + КР_{т.м.ц.}}{ЗВ} = 1$$

3. *Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан*, при якому порушується платоспроможність, але є можливість відновлення рівноваги між платіжними засобами та платіжними зобов'язаннями за рахунок залучення тимчасово вільних джерел в оборот (Дв.т.) і збільшення власного оборотного капіталу:

$$ЗВ = Воб.к + КР_{т.м.ц.} + Дв.т.$$

$$Кз.з. = \frac{Воб.к + КР_{т.м.ц.} + Дв.т.}{ЗВ} = 1$$

На думку зазначених вище економістів, фінансова стійкість вважається при цьому допустимою, якщо виконуються такі дві умови:

✦ розміри короткострокових кредитів і позикових коштів, які залучені в оборот для формування запасів і витрат, не перевищують вартості виробничих запасів і готової продукції (найбільш ліквідної частини матеріальних оборотних коштів);

✦ незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів дорівнюють власному оборотному капіталу або менші за його величину.

Якщо ця умова не виконується, то наявне погіршення фінансового стану.

4. Кризовий фінансовий стан, при якому підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки в даній ситуації запаси і витрати більші від суми власних оборотних коштів, кредитів банку під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів:

$$ЗВ > Воб.к + КРт.м.ц. + Дв.т.$$

$$Кз.з. = \frac{Воб.к + КРт.м.ц. + Дв.т.}{ЗВ}$$

У теперішній час багато підприємств України перебувають у кризовому стані: вони втратили ринки збуту, у них не вистачає власного капіталу для здійснення технічної реконструкції і переорієнтації виробництва на випуск конкурентноспроможної продукції. Запаси і витрати на таких підприємствах значно перевищують джерела їх покриття, а брак власного оборотного капіталу покривається за рахунок кредиторської заборгованості, зобов'язань перед бюджетом, з оплати праці і т. д.

Усе це вимагає поглибленого аналізу причин погіршення фінансового стану, факторів забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Відносні показники, які характеризують фінансову стійкість підприємства, об'єднують у такі групи:

Показники структури капіталу, які характеризують фінансову незалежність від зовнішніх позикових коштів, а саме:

- коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{ф.н}$);
- коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{ф.с}$);
- коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з}$);
- плече фінансового важеля (коефіцієнт фінансового ризику, $K_{ф.р}$).

Показники, які характеризують стан оборотних коштів:

- коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу ($K_{м.о.к}$);
- коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування ($K_{т.о.к}$);
- коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів ($K_{с.о.к}$).

Із порядком обчислення цих показників та методикою їх аналізу ми ознайомилися в попередніх темах.

Показники, які характеризують стан основного капіталу:

- частка основного капіталу у власному (індекс постійного активу $K_{о.к}$);
- коефіцієнт модернізації ($K_{м.о}$);

► коефіцієнт реальної вартості майна (основних і матеріальних оборотних коштів) ($K_{р.в.м.}$).

Частку основного капіталу у власному обчислюють за формулою:

$$Ko.к. = \frac{\text{Основний капітал}}{\text{Власний капітал}}$$

У нашому прикладі на початку року питома вага основного капіталу у власному капіталі становила:

$$Ko.к. = \frac{3243 \times 100}{9416} = 34,4\% ;$$

на кінець року: $\frac{5992 \times 100}{16615} = 36,1\%$

Як видно, і на початок, і на кінець року основний капітал повністю сформовано за рахунок власних джерел.

На початку року власний капітал у 2,9 рази (9 416 : 3 243) перевищував вартість основних фондів. На кінець року цей показник дещо знизився і становив 2,8 рази (16 615 : 5 992).

Для характеристики інтенсивності вивільнення коштів, вкладених в основні фонди та нематеріальні активи, користуються коефіцієнтом модернізації ($K_{мд.}$), який розраховується за формулою:

$$K_{мд.} = \frac{\text{Сума зношеності основних засобів і нематеріальних активів}}{\text{Початкова вартість основних засобів і нематеріальних активів}}$$

$K_{мд.}$ становив на початок року: $K_{мд.} = \frac{844}{4087} = 0,21 ;$

на кінець року: $K_{мд.} = \frac{896}{4388} = 0,20 .$

Зниження коефіцієнта модернізації на 0,01 свідчить про незначне зниження інтенсивності коштів, мобілізованих в основні фонди та нематеріальні активи.

Важливим показником характеристики структури коштів підприємства є коефіцієнт реальної вартості майна виробничого призначення ($K_{р.в.м.}$). Він використовується для оцінки ефективності використання коштів, рівня виробничого потенціалу й обчислюється за формулою:

$$K_{р.в.м.} = \frac{\text{Залишкова вартість основних засобів, капітальних вкладень, устаткування, виробничих запасів, незавершеного виробництва}}{\text{Загальний капітал}}$$

Значення $K_{р.в.м.}$ на початок року становило:

$$K_{p.v.m.} = \frac{3243 + 5212 + 38}{13039} = 0,65$$

на кінець року: $K_{p.v.m.} = \frac{5992 + 10839 + 179}{21367} = 0,80$

Практика показує, що для промислових підприємств нормальним значенням $K_{p.v.m.}$ слід вважати $K_{p.v.m.} \geq 0,5$.

Оскільки в нашому прикладі $K_{p.v.m.}$ вищий від нормативного значення, можна зробити висновок про високий рівень матеріало- і фондівіддачі.

До показників фінансової стійкості економісти відносять коефіцієнт окупності відсотків ($K_{o.v.}$), який показує, скільки разів протягом року підприємство заробляє гроші для виплати відсотків:

$$K_{o.v.} = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Податки} + \text{Відсотки за кредит}}{\text{Сума сплачених відсотків}}$$

Окрему групу показників, які також характеризують фінансову стійкість підприємства, становлять:

- коефіцієнт ділової активності ($K_{d.akt.}$);
- коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів ($K_{ef.f.r.}$);
- коефіцієнт ефективності використання власних коштів ($K_{ef.v.k.}$).

Коефіцієнт ділової активності ($K_{d.akt.}$), або коефіцієнт оборотності балансу, показує обсяг продукції, для виробництва якої використується майно підприємства і характеризується відношенням виторгу від реалізації продукції до середньорічної вартості всього капіталу підприємства.

$$K_{d.akt.} = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість капіталу}}$$

У нашому прикладі $K_{d.akt.}$ становить:

$$K_{d.akt.} = \frac{25007}{(13039 + 21367) : 2} = 1,5 (\text{рази})$$

Тобто за рахунок виторгу, одержаного у звітному році, підприємство може в 1,5 рази компенсувати вартість майна.

Щоправда, на економічне значення цього коефіцієнта впливають матеріало- і трудомісткість продукції, тому більш суттєву роль для оцінки фінансової стійкості відіграють такі показники, як коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів (усього капіталу) та коефіцієнт ефективності використання власного капіталу.

Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів ($K_{\text{еф.ф.р.}}$) – це відношення прибутку підприємства до валюти балансу:

$$K_{\text{еф.ф.р.}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$$

Він дає можливість визначити, за який період часу прибуток, отриманий підприємством, може компенсувати вартість майна.

Цей коефіцієнт має першочергове значення для оцінки народно-господарської ефективності підприємства.

Що стосується **коефіцієнта ефективності власного капіталу** ($K_{\text{еф.в.к.}}$), то він є цікавим для власників підприємств, оскільки дає узагальнюючу оцінку ефективності вкладень коштів у дане підприємство.

$$K_{\text{еф.в.к.}} = \frac{\text{Прибуток} - \text{Платежі до бюджету}}{\text{Власний капітал}}$$

8.6. Аналіз платоспроможності та ліквідності

Однією з найважливіших умов функціонування суб'єктів господарської діяльності в умовах ринку є їх платоспроможність. Ринкові умови господарювання зобов'язують підприємства в будь-який час зуміти розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

*** Під платоспроможністю** розуміють наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, тобто це здатність підприємства виконувати свої зобов'язання.

*** Платоспроможність підприємства** – це зовнішня оцінка його фінансової стійкості, обумовлена рівнем забезпечення оборотних активів довгостроковими джерелами.

Показником платоспроможності підприємства на визначену дату є відсутність прострочених боргів банкові, бюджетові, поставальникам, робітникам та службовцям.

Розрізняють **поточну та перспективну** платоспроможність підприємства.

При аналізі **поточної** платоспроможності платіжні засоби порівнюють зі строковими зобов'язаннями. Перевищення платіжних

засобів над зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства.

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві складається **платіжний календар**, в якому, з одного боку, *підраховують* очікувані надходження коштів за всіма напрямками, а з іншого – зобов'язання (борги).

Оскільки платіжний календар складається на основі даних аналітичного обліку підприємства, виписок банку і т. ін., то поточну платоспроможність визначають лише при проведенні внутрішнього фінансового аналізу.

Розглянемо платіжний календар підприємства (табл. 8.31.).

Таблиця 8.31.

Платіжний календар промислового підприємства за грудень 2002 року, тис. грн.

Показник	I декада	II декада	III декада
1. Початкове сальдо розрахункового рахунку в банку	7	-	-
2. Очікувані надходження грошових коштів:			
а) за рахунок зниження дебіторської заборгованості на початок місяця,	55	36	8
б) за відпущену і відвантажену продукцію в даному місяці,	253	287	316
в) кредити банків;	100	125	400
г) інші надходження	48	33	29
3. Усього надходжень з урахуванням сальдо розрахункового рахунку (якщо воно є)	463	481	753
4. Витрачання грошових коштів:			
а) у рахунок кредиторської заборгованості на початок періоду;	64	69	82
б) погашення недоїмок і прострочених банківських позик та процентів з них;	-	65	-
в) оплата сировини, матеріалів, інших матеріальних цінностей, робіт і послуг за поточний період;	185	203	194
г) сплата податків до державного бюджету і внески до позабюджетних фондів за вересень;	45	-	-
д) сплата податків до державного бюджету і внески до позабюджетних фондів за жовтень (авансові платежі);	90	90	90
е) на оплату праці;	68	36	220
є) на капіталовкладення;	9	24	27
ж) за кошторисами витрат служб і закладів соціально-культурної сфери;	3	3	3
з) платежі банкам за позики та проценти за користування ними,	85	97	110
и) інші платежі	24	34	24
5. Усього грошових витрат	573	621	750
6. Залишок коштів (сальдо розрахункового рахунку) (п. 3 – п. 5)			3
7. Нестача коштів (п. 5 – п. 3)	110	140	

Цей платіжний календар показує, що в першій декаді грудня підприємство не може забезпечити своєчасних платежів за рахунок очікуваних надходжень грошових коштів, за другу декаду йому не тільки не вдається знизити дефіцит коштів, що створився в першій декаді, а й навпаки – нестача коштів для покриття боргів й усіх поточних платежів у цій декаді дещо збільшується. Розробляючи календар на третю декаду, підприємство запланувало одержання досить значної суми банківського кредиту, без допомоги якого воно не зможе вийти з дефіциту грошових коштів за місяць у цілому.

*** Під ліквідністю підприємств розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків та швидкість здійснення цього перетворення.**

Для об'єктивної оцінки ступеня ліквідності підприємства передусім проводять аналіз ліквідності балансу.

Таблиця 8.32.

Аналіз ліквідності балансу.

Активи	На початок року		На кінець року		Пасиви	На початок року		На кінець року		Платіжний надлишок (+) або нестача (-)
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	
1. Найбільш ліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, за винятком балансової вартості власних акцій, викуплених у акціонерів) (A ₁)	284	483			1. Найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість, поточні зобов'язання) (П ₁)	1668	2320	-1384	-1837	
2. Активи, що швидко реалізуються (дебіторська заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи за винятком заборгованості учасників по внескам в статутний капітал) (A ₂)	2581	3467			2. Короткострокові пасиви (короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселя) (П ₂)	1255	1602	+1326	+1865	
3. Повільнореалізовані активи (запаси, заборгованість учасників по внесках у статутний капітал, а також довготермінові фінансові вкладення) (A ₃)	6931	11425			3. Довгострокові пасиви (П ₃)	700	830	+6231	+10595	
4. Важкореалізувані активи (нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби і довготермінова дебіторська заборгованість за винятком довготермінових фінансових вкладень) (A ₄)	3243	5992			4. Постійні пасиви (власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів) (П ₄)	9416	16615	-6173	-10623	
Баланс	13039	21367	Баланс	13039	21367					

- ! Для того, щоб визначити ліквідність балансу, потрібно порівняти активи, згруповані залежно від швидкості перетворення їх у грошові засоби, із пасивами, згрупованими за ступенем терміновості їх оплати.

Проведемо дослідження ліквідності балансу аналізованого підприємства на прикладі нижченаведеної табл. 8.32.

Абсолютно ліквідним вважають баланс, коли є така ситуація:

- найбільш ліквідні активи перевищують найбільш термінові зобов'язання або дорівнюють їм;
- активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або перевищують їх;
- повільнореалізовані активи дорівнюють довгостроковим пасивам або перевищують їх;
- важкореалізовані активи менші за постійні пасиви.

Оскільки в нашому випадку баланс в основному задовольняє вищеперелічені умови, його можна вважати ліквідним.

Для оцінки можливостей підприємства виконати свої зобов'язання перед кредитором на другому етапі аналізу ліквідності обчислюють:

- ⇒ коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- ⇒ коефіцієнт швидкої (проміжної, критичної) ліквідності або коефіцієнт «лакмусового папірця»;
- ⇒ коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття).

Слід зазначити, що в Україні розроблено методики аналізу фінансового стану підприємства: Методика № 81, Методика № 22, Положення № 323, згідно з якими і визначено орієнтовні значення вищезгаданих коефіцієнтів.

Розглянемо кожний із цих показників.

- * Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.лікв.}$) – це відношення найбільш ліквідної частини оборотних коштів: грошових коштів та їх еквівалентів (ГК), а також поточних фінансових інвестицій (ПФІ), до поточних зобов'язань (ПЗ).

Він показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена за необхідності негайно. За Положенням № 323 його значення вважається теоретично достатнім, якщо воно перевищує 0,20 – 0,25. Тобто якщо підприємство на даний момент може на 20 – 25% погасити всі свої борги, то його платоспроможність вважається нормальною.

$$K_{\text{абс.лікв.}} = \frac{ГК + ПФІ}{ПЗ}$$

$$\text{або } K_{\text{абс.лікв.}} = [A_1] : [\Pi_1 + \Pi_2].$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в нашому прикладі становить:

$$K_{\text{абс.лікв.}} \text{ на поч. року} = \frac{284}{1668 + 1255} = 0,097$$

$$K_{\text{абс.лікв.}} \text{ на кін. року} = \frac{483}{2320 + 1602} = 0,123$$

Як бачимо з розрахунків, коефіцієнт абсолютної ліквідності як на початок, так і кінець року значно нижчий від його теоретичного значення. На початок року підприємство могло негайно погасити лише 9,7% короткострокових зобов'язань, на кінець року – 12,3%.

! Коефіцієнт швидкої (проміжної, суворої) ліквідності ($K_{\text{ш.л.}}$) обчислюється як відношення грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати (ДтЗ) та інших оборотних активів (ІнОА) до величини поточних зобов'язань

$$K_{\text{ш.л.}} = \frac{ГК + ПФІ + ДтЗ + ІнОА}{ПЗ}$$

$$\text{або } K_{\text{ш.л.}} = [A_1 + A_2] : [\Pi_1 + \Pi_2].$$

Бажано, щоб цей показник дорівнював одиниці. Оскільки на практиці це буває нечасто, можна задовольнитись його значенням 0,8-0,9.

Коефіцієнт швидкої ліквідності на підприємстві, взятому для прикладу, становить:

$$K_{\text{ш.л.}} \text{ на поч. року} = \frac{284 + 2581}{1668 + 1255} = 0,98$$

$$K_{\text{ш.л.}} \text{ на кін. року} = \frac{483 + 3467}{2320 + 1602} = 1,01$$

Як показують результати обчислень, фактичне значення $K_{\text{ш.л.}}$ відповідає його нормативному, теоретичному значенню.

Найбільш узагальнюючим показником платоспроможності є коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{\text{п.л.}}$) (коефіцієнт покриття, загальний коефіцієнт ліквідності).

* **Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{п.л.}$)** – це відношення оборотного капіталу (II розділ активу балансу) до короткострокових зобов'язань:

$$K_{п.л.} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}}$$

Витрати майбутніх періодів включаються до складу поточних зобов'язань у тій частині, яка буде використана (списана) протягом 12 місяців з дати балансу.

Доходи майбутніх періодів включаються до складу поточних зобов'язань у тій частині, яка буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

$$\text{або } K_{п.л.} = [A_1 + A_2 + A_3] : [П_1 + П_2].$$

Цей коефіцієнт поточної ліквідності дозволяє встановити, у скільки разів поточні активи покривають поточні зобов'язання. Світова обліково-аналітична практика визначає нормативне значення для цього показника – 2. Це означає, що на кожну гривню короткострокових зобов'язань повинно припадати не менше ніж дві гривні ліквідних коштів.

У нашому прикладі коефіцієнт покриття перевищує його теоретичне значення:

$$K_{п.л. \text{ на поч. року}} = \frac{284 + 2581 + 6931}{1668 + 1255} = 3,35$$

$$K_{п.л. \text{ на кін. року}} = \frac{483 + 3467 + 11425}{2320 + 1602} = 3,92$$

Як бачимо, мобілізувавши всі оборотні кошти, підприємство на звітну дату може повністю погасити всі поточні зобов'язання за кредитами та розрахунками, після чого в активі підприємства залишиться оборотних коштів на 11 453 тис. грн. (15 375 - 3 922), які можуть бути спрямовані на погашення довгострокових кредитів банку (830 тис. грн.) і на інші цілі. Підприємство володіє значним розміром вільних ресурсів, які формуються за рахунок власних джерел.

Для того, щоб висновки за результатами аналізу платоспроможності були адекватними і щоб можна було інтерпретувати одержані коефіцієнти, потрібно фактичні значення коефіцієнтів платоспроможності аналізованого підприємства за звітний рік порівняти з їх фактичними значеннями:

- за попередній рік, а також за кілька попередніх років;
- із нормативами, які прийняті підприємством;
- з показниками платоспроможності конкуруючих підприємств;
- з галузевими показниками.

Аналіз платоспроможності передбачає вивчення та оцінку причин фінансових утруднень підприємства. Вивчається, як часто виникають неплатежі, тривалість прострочених боргів. Здебільшого, причинами неплатоспроможності бувають:

- необґрунтованість планових завдань із випуску та реалізації продукції;
- невиконання плану з виробництва продукції за обсягом, порушення її структури та асортименту продукції;
- випуск неконкурентноспроможної продукції;
- недотримання режиму економії, перевитрати зі собівартості;
- невиконання планових завдань із реалізації продукції через втрату постійних покупців, замовників;
- неплатоспроможність покупців;
- недовиконання плану прибутків і як результат – брак власних джерел самофінансування;
- високий процент оподаткування;
- іммобілізація коштів у дебіторську заборгованість, надлишкові виробничі запаси;
- сповільнення оборотності оборотного капіталу.

З метою розроблення прогнозу платоспроможності підприємства розраховують коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Розрахунок проводиться за формулою:

$$K_{\text{відн. (втр.)}} = \frac{K_{\text{п.л.}} + \frac{6(3)}{T} \cdot (K_{\text{п.л.к.}} - K_{\text{п.л.}})}{2},$$

де: $K_{\text{п.л.}}$, $K_{\text{п.л.к.}}$ – коефіцієнти поточної ліквідності відповідно на початок і кінець періоду;

$6(3)$ – період відновлення (втрати) платоспроможності (місяці), за період відновлення платоспроможності прийнято 6 місяців, період втрат – 3 місяці;

T – тривалість звітного періоду, місяці.

Якщо коефіцієнт відновлення платоспроможності більше 1, то це свідчить про наявність тенденції відновлення платоспроможності підприємства протягом 6 місяців. Значення коефіцієнта менше 1 вказує на відсутність можливості відновити платоспроможність протягом 6 місяців.

Коефіцієнт втрати платоспроможності менше 1 свідчить про наявність тенденцій втрати платоспроможності протягом 3 місяців, а більше 1 – про відсутність такої тенденції.

8.7. Оцінка кредитоспроможності позичальника

***** Під кредитоспроможністю розуміють наявність у позичальника передумов для одержання кредитів, своєчасної сплати процентів за користування ними і здатність повністю та в установлені терміни розрахуватися з банком за своїми зобов'язаннями.

У практиці як вітчизняних, так і зарубіжних банків ще до теперішнього часу немає детально розроблених однозначних правил оцінки кредитоспроможності.

Найбільш відомими системами показників для оцінки фінансового стану підприємства-позичальника є:

- система Ліббі;
- методика CART;
- метод рекурсивної розбивки, запропонований М. Фрідменом, Е. Альтманом і Д. Као;
- модель «нагляду за позиками» (модель Чесура);
- моделі «Z-аналізу» та «Z-модель Альтмана»;
- метод складного диференційного аналізу (МДА) та інші.

Незалежно від того, який метод застосовується для визначення ступеня надійності платоспроможності, він обов'язково повинен включати оцінку найважливіших напрямів, перші літери назв яких (англійською мовою) склали абрєвіатуру CAMPARI:

- C – *character* – характеристика клієнта, його репутація, особисті якості;
- A – *ability* – здатність до повернення позики;
- M – *margin* – маржа (дохідність);
- P – *purpose* – мета, на яку витратиться позика;
- A – *amount* – розмір позики;
- R – *return* – умови погашення позики;
- I – *insurance* – страхування ризику неповернення позики.

Для оцінки кредитоспроможності позичальника комерційні банки України також використовують цей методологічний підхід.

Відповідно до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженого Постановою № 279 Правління НБУ від 6 липня 2000 року, критерії оцінки фінансового

стану позичальника встановлює кожен банк самостійно своїми внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника з урахуванням вимог Положення. Ними мають бути визначені ґрунтовні, технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників на підставі аналізу їх балансів і звітів про фінансові результати в динаміці тощо.

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника банки обов'язково повинні враховувати такі основні економічні показники його діяльності:

- платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- обсяг реалізації;
- обороти за рахунками;
- склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибуток та збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів).

Головна мета аналізу кредитоспроможності підприємства полягає в тому, щоб визначити:

- ⇒ рівень ризику, який банк може взяти на себе;
- ⇒ обсяг капіталу, що перебуває під ризиком;
- ⇒ розроблення заходів щодо запобігання ризикові або його усунення.

Аналіз кредитоспроможності підприємства проводиться поетапно.

Спочатку банк вивчає всю наявну інформацію про клієнта, а саме: період функціонування підприємства, наявність бізнес-плану (якщо це підприємство нове), тенденцію розвитку підприємства, його прибутковість, склад і розмір боргів підприємства, погашення позик у минулому, сплата процентів за користування кредитом, мотиви звернення за позикою, репутація і дієздатність керівництва підприємства та ін.

Наступний етап оцінки кредитоспроможності передбачає обчислення значень показників фінансового стану позичальників за вищерозглянутими показниками.

Окрім того, вивчають такі економічні показники, як:

- ефективність управління;
- стабільність виконання виробничих планів;

- ринкова позиція позичальника і його залежність від циклічних та структурних змін в економіці та галузі;
- співвідношення темпів зростання випуску продукції (обсягу реалізації) із темпами зростання кредитів банку;
- наявність одержаних замовлень і державної підтримки;
- наявність оборотного капіталу та його оборотність;
- ефект фінансового важеля;
- питома вага заборгованості за позиками у валовому доході;
- здатність підприємства сплатити проценти за кредит;
- активність у веденні розрахункового рахунку (визначається кількістю операцій за відповідний період часу), що характеризує ділову активність.

На третьому етапі аналізу проводиться оцінювання та узагальнення показників і визначення класу надійності позичальника.

Положенням НБУ про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженим постановою № 279 від 6 липня 2000 року, передбачається класифікація позичальників за результатами оцінки їх фінансового стану.

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком підприємство відносять до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність:

☞ **клас «А»** – фінансова діяльність дуже добра (прибуткова, рівень рентабельності вищий, ніж середньогалузевий, якщо такий визначається), що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень (відповідно до методики оцінювання фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія позичальника – бездоганна. Забезпечення за кредитною операцією має бути першокласним. Немає жодних свідчень можливих затримок із поверненням основної суми боргу та/або зі сплатою відсотків. Одночасно можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі проводитиметься на такому ж високому рівні;

☞ **клас «Б»** – фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу «А» (тобто фінансова

діяльність добра або дуже добра, рентабельність на середньогалузевому рівні, якщо такий визначається, окремі економічні показники погіршилися або мають незначні відхилення від мінімально прийнятних значень), але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Позичальники (контрагенти банку), які віднесені до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що ставлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності. Забезпечення кредитної операції не має викликати жодних сумнівів (щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення кредитних операцій тощо). Аналіз коефіцієнтів фінансового стану позичальника може вказувати на негативні тенденції в діяльності позичальника. Недоліки в діяльності позичальників, віднесених до класу «Б», мають бути лише потенційними. За наявності реальних недоліків клас позичальника потрібно знизити:

☞ клас «В» – фінансова діяльність задовільна (рентабельність нижча, ніж середньогалузевий рівень, якщо такий визначається, деякі економічні показники не відповідають мінімально прийнятним значенням) і потребує більш детального контролю. Надходження коштів і платоспроможність позичальника свідчать про ймовірність несвочасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі і в строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Проблеми можуть стосуватися стану забезпечення за кредитними операціями, необхідної документації, що свідчить про наявність і ліквідність застави тощо. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації і поліпшення фінансового стану позичальника;

☞ клас «Г» – фінансова діяльність незадовільна (економічні показники не відповідають встановленим значенням) і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; імовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків за нею є низькою. При проведенні наступної класифікації, якщо немає безсумнівних підтверджень можливості поліпшити протягом одного місяця фінансовий стан позичальника або рівень забезпечення за кредитною операцією, позичальника потрібно класифікувати на клас нижче (клас «Д»);

☞ клас «Д» – фінансова діяльність незадовільна, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою (або безумовною гарантією), показники не відповідають встановленим значенням, імовірність виконання зобов'язань з боку позичальника (контрагента) банку практично відсутня.

Цілком очевидно, що банк дуже ризикос, видаючи кредит підприємствам, які віднесені до класу «Г» і класу «Д». Банк може видати цим некредитоспроможним підприємствам позики лише на особливих умовах або під великий процент. У цьому разі перед банком постас проблема невизначеності того, чи буде повернуто кредит вчасно і чи буде його повернуто взагалі.

Оскільки одним із найважливіших принципів кредитування є повернення кредитів у чітко обумовлені в кредитній угоді терміни, важливим завданням аналізу при наданні позики є оцінка кредитного ризику.

|| * *Кредитний ризик – це ризик неповернення позичальником основного боргу та процентів.*

Відомий український економіст, професор В. Вітлинський рекомендує таку структуру кредитного ризику та характеристику його джерел (рис. 8.5. і табл. 8.33.).

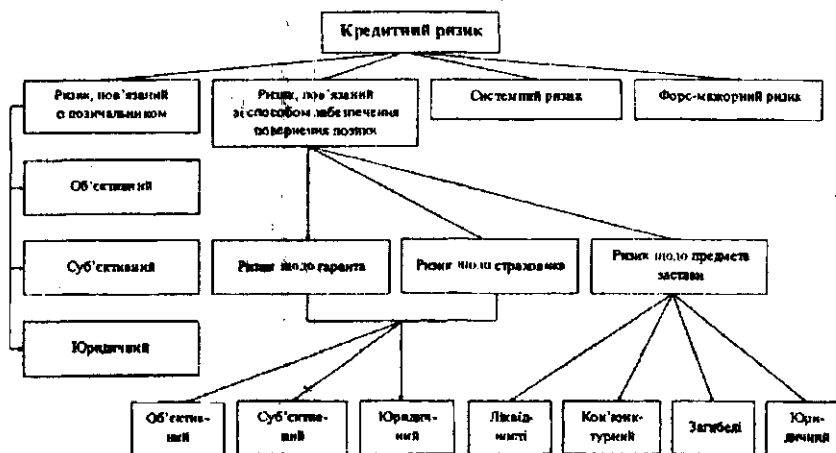


Рис. 8.5. Структура кредитного ризику.

Таблиця 8.33.

Характеристика джерел кредитного ризику.

Найменування ризику	Характеристика джерела
1. Ризик, пов'язаний із позичальником, гарантом, страховиком 1.1. Об'єктивний (фінансових можливостей) 1.2. Суб'єктивний (репутації) 1.3. Юридичний	1.1. Нездатність позичальника (гаранта, страховика) виконати свої зобов'язання за рахунок грошових надходжень – поточних чи від продажу активів 1.2. Репутація позичальника (гаранта, страховика) у діловому світі, його відповідальність і готовність виконати взяті зобов'язання 1.3. Недоліки в складанні й оформленні кредитного договору, гарантійного листа, договору страхування
2. Ризик, пов'язаний із предметом застави 2.1. Ліквідності 2.2. Кон'юнктурний 2.3. Загибелі 2.4. Юридичний	2.5. Неможливість реалізації предмета застави 2.6. Можливе знецінення предмета застави за період дії кредитної угоди 2.7. Загибель предмета застави 2.8. Недоліки в складанні й оформленні договору застави
3. Системний ризик	Зміни в економічній системі, які можуть здійснити вплив на фінансовий стан позичальника (наприклад, зміна податкового законодавства)
4. Форс-мажорний ризик	Землетруси, повені, катастрофи, смерть, страйки, військові дії

На думку професора В. Вітлінського, розрізняють такі поняття кредитного ризику:

- ⇒ кредитний ризик за конкретною угодою;
- ⇒ зв'язаний кредитний ризик.

■ * **Кредитний ризик за конкретною угодою** – це ймовірність (P) понесення банком збитків від невиконання позичальником конкретної кредитної угоди ($0 < P < 1$).

Зв'язаний кредитний ризик – це добуток суми позики (S), зафіксованої в кредитній угоді, помноженої на ймовірність невиконання позичальником цієї кредитної угоди (P).

Предметом аналізу при оцінюванні кредитного ризику є:

- наявність у звітному періоді простроченої заборгованості, її розмір і середня тривалість;
- наявність і розмір пролонгованих кредитів, середній термін пролонгації, кількість пролонгацій однієї позики;
- цільове спрямування кредиту;
- надійність захисту кредиту від кредитного ризику;
- середній розмір кредитів у звітному періоді, наявність великих кредитів (не більше ніж 5% власного капіталу банку);
- середня тривалість позик;

- порядок видавання кредитів;
- джерела погашення кредитів;
- ефективність використання кредитів позичальником;
- належність позики до відповідної групи ризику.

Цільове спрямування позики оцінюється щодо відповідності її призначення меті діяльності банку.

Наприклад, якщо метою діяльності банку є розвиток виробництва у відповідному регіоні, а клієнт одержав банківський кредит на житлове будівництво, то такий характер кредитних відносин не може заслуговувати позитивної оцінки, особливо при великій питомій вазі бланкових кредитів у кредитному портфелі.

Ризикованими вважаються такі операції:

- надання великих кредитів;
- надання кредитів на строки, що перевищують середній строк грошового ринку;
- надання довготермінових кредитів в умовах інфляції, якщо не забезпечено захисту банку від ризику.

Засобами захисту банку від ризиків при відносно довготермінових позиках можуть бути:

- плаваючі процентні ставки;
- висока процентна маржа, що перевищує достатню;
- висока вартість ліквідної застави.

Позики, які спрямовуються на розрахунковий рахунок клієнта, є ризикованішими, аніж позики, які надані на оплату розрахункових документів, пов'язаних із операціями, що кредитуються.

Джерела погашення кредитів також визначають ступінь ризику банку. Менш ризикованим є погашення кредитів за рахунок виторгу від реалізації цінностей, які кредитуються, більш ризикованим – за рахунок доходу від майбутнього випуску продукції.

Неоднозначно оцінюється щодо ризику і порядок погашення позики:

- рівними чи збільшеними частинами;
- протягом чи в кінці строку кредитування;
- із розрахункового рахунку чи шляхом зарахування доходу на позиковий рахунок.

Виходячи з погашення позичальником заборгованості за позиками та з процентів за ними, погашення є:

☞ **добрим**, якщо заборгованість за кредитом і відсотки (комісійні та інші платежі з обслуговування боргу) за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи

календарних днів; або кредит пролонговано без пониження класу позичальника та відсотки за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника до 90 днів та відсотки за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів;

☞ *слабким*, якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника на строк від 91 до 180 днів, але відсотки сплачуються в строк або з максимальною затримкою до 30 днів;

☞ *недостатнім*, якщо заборгованість за кредитом прострочено понад 90 днів; або кредит пролонговано з пониженням класу позичальника понад 180 днів.

Ефективність використання позики позичальником визначає ступінь захисту банку від кредитного ризику. Вона може бути оцінена як **середня прибутковість заходів, кредитованих банком у звітному періоді**. Дохід від цього заходу повинен бути достатнім для того, щоб:

- покрити витрати;
 - погасити основний борг (тобто повернути кредит);
 - сплатити проценти за користування кредитом;
 - одержати чистий прибуток.
- Обчислюють коефіцієнт покриття процентних платежів:

$$K_{\text{пр.плат.}} = \frac{\text{Прибуток до сплати процентів}}{\text{Процентні платежі}}$$

За світовими стандартами, цей коефіцієнт повинен становити від 7 до 2.

Заключним етапом оцінювання ризику кредитних відносин із клієнтами є **аналіз належності позик до відповідної групи ризику**.

Слід зазначити, що ступінь кредитного ризику, який особливо притаманний банківській системі України, залежить від багатьох чинників, зокрема від:

- зміни кредитної політики банків;
- концентрації кредитної діяльності банку в маловивчених, нетрадиційних сферах або в будь-якій сфері, чутливій до змін в економіці;
- браку достовірної інформації про позичальників, їх кредитну історію,

репутацію;

- недосконалості правової бази щодо захисту інтересів кредиторів;
- незадовільного фінансового стану позичальників.

Окрім кредитного ризику, дається оцінка **процентному ризику**. Він визначається такими чинниками, як мінливість процентних ставок та кваліфікація фахівців із проблем процентного ризику.

8.8. Аналіз грошових потоків

|| * **Грошовий потік** – це вимірник спроможності підприємства покривати свої витрати і погашати зобов'язання власними ресурсами.

За визначенням відомого американського економіста С. Бріггема:

|| * **Грошовий потік** – це фактичні чисті готівкові кошти, які надходять на фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду.

Згідно із П(с)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів», під грошовими потоками розуміють надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Розрізняють грошові потоки як результат:

- ⇒ операційної діяльності;
- ⇒ інвестиційної діяльності;
- ⇒ фінансової діяльності (рис. 8.6.).

Аналіз грошових потоків важливий з огляду на те, що він дає об'єктивну інформацію про джерела надходження грошових коштів та напрями їх використання.

Дослідження грошових потоків у розрізі окремих видів діяльності дає можливість відповісти на питання про відносну значущість поточної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для аналізу грошових потоків використовують дані форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яку розроблено на основі П(с)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів».

Аналіз грошових потоків передбачає зіставлення припливу і відпливу коштів за даний період, що дозволяє оцінити можливість підприємства погасити свої зобов'язання. Перевищення суми припливу коштів над їх відпливом означає погашення боргових зобов'язань у процесі кругообігу фондів.

Відомо, що основним видом діяльності підприємства є **операційна діяльність**, яка характеризується рухом грошових коштів від реалізації продукції (товарів, послуг), надання права користування

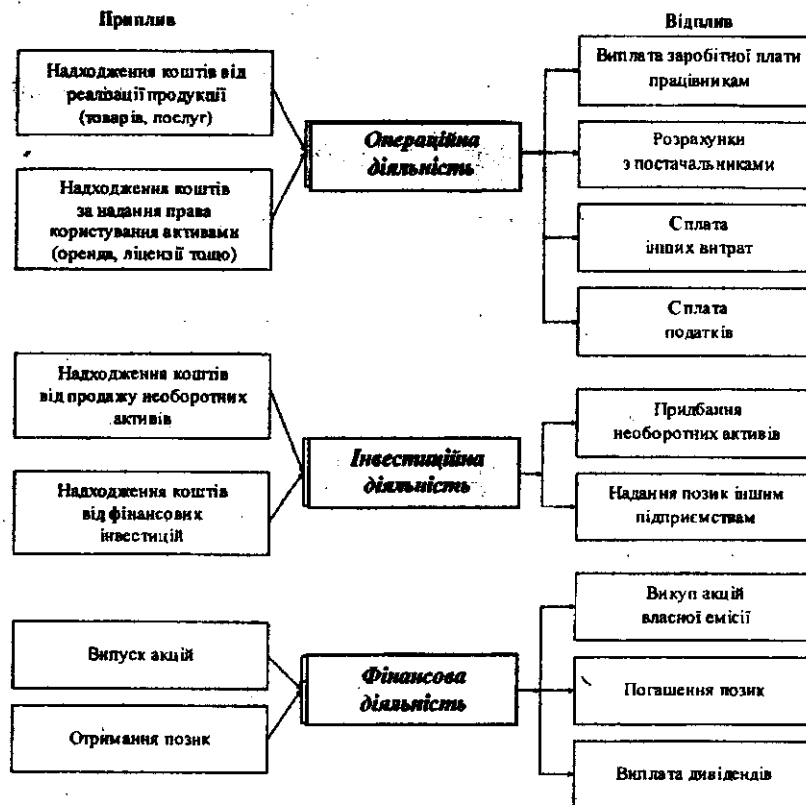


Рис. 8.6. Схема грошових потоків підприємства відповідно до П(с)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів».

активами, розрахунків із постачальниками, виплат заробітної плати працівникам, інших виплат.

Інформацію про рух грошових коштів, одержаних підприємством у результаті операційної діяльності, згідно з П(с)БО № 4 одержують із застосуванням прямого або непрямого методу.

Міжнародними стандартами фінансової звітності заохочується *прямий метод*, згідно з яким здійснюється послідовний перегляд оборотів по відповідних рахунках поточного бухгалтерського обліку. Всі суми, які проходять по дебету цих рахунків, становлять

приплив грошових коштів, а суми по кредиту – відтік. Загальною величиною припливу грошових коштів є суми оборотів по дебету рахунків грошових коштів. Щоб виключити подвійний рахунок та виправлення суми припливу грошових коштів, необхідно із загальної суми дебетових оборотів виключити суму внутрішнього обороту, тобто кошти, які поступили в дебет з кредиту цих же рахунків (наприклад, одержання готівки в касі з розрахункового рахунку).

Отже, прямий метод ґрунтується на визначенні припливу (виручка від реалізації, одержані аванси та ін.) і відтоку (оплата рахунків постачальникам, повернення короткострокових кредитів та ін.) грошових коштів, тобто вихідним елементом є виручка.

Для того, щоб обчислити суму чистого надходження (чистої витрати) коштів, одержаних у результаті операційної діяльності, за прямим методом потрібно послідовно за кожною статтею надходжень та витрат визначити різницю, яка і покаже збільшення або зменшення коштів.

Використання *непрямого методу* передбачає визначення суми чистого надходження (чистої витрати) шляхом послідовного коригування прибутку таким чином, щоб статті витрат, не зв'язані з відтоком грошових коштів, і статті доходів, які не супроводжуються їх поступленням, не впливали на величину чистого прибутку.

Рух коштів унаслідок **інвестиційної діяльності**, пов'язаний із надходженням їх від реалізації необоротних активів та з платежами за придбані основні засоби і нематеріальні активи, надходженням коштів від фінансових інвестицій, наданням позик іншим підприємствам, визначається на основі аналізу змін статей першого розділу активу балансу та статті «Поточні фінансові інвестиції». Результати такого дослідження відображають у другому розділі ф. № 3 «Звіт про рух коштів».

Дані третього розділу звіту про рух коштів дають можливість проаналізувати рух грошових коштів від **фінансової діяльності**.

Після визначення суми коштів від **операційної, інвестиційної та фінансової діяльності** потрібно розрахувати чистий грошовий потік за звітний період і дати йому оцінку.

Оцінювання грошових потоків підприємства здійснюється за показником співвідношення чистих надходжень на всі рахунки підприємства (у тому числі відкриті в інших банках) до суми основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею з

урахуванням терміну дії кредитної угоди (для короткотермінових кредитів).

$$K = \frac{(H_{см} \times n) - (Зм \times n) - Zi}{Kp}$$

де $H_{см}$ – середньомісячні надходження на рахунки підприємства протягом трьох останніх місяців;

n – кількість місяців дії кредитної угоди;

Kp – сума кредиту та відсотки за кредитами;

$Зм$ – щомісячні умовно-постійні зобов'язання;

Zi – податкові платежі та сума інших зобов'язань перед кредиторами, що мають бути сплачені з рахунку підприємства, крім суми зобов'язань, термін погашення яких перевищує термін дії кредитної угоди.

Для підприємств зі сезонним характером виробництва середньомісячна сума надходжень визначається за 12 місяців.

Дослідження грошових потоків необхідно проводити в динаміці за 5-6 років, мінімум – за три попередніх роки.

Тільки тоді можна мати повну характеристику про грошові потоки і дослідити:

- які основні джерела грошових коштів?
- на які цілі спрямовано грошові кошти?
- як було профінансовано розширення виробництва?
- яка дивідендна політика підприємства?
- чи залежить підприємство від фінансування зі зовнішніх джерел та ін.

Окрім того, результати дослідження грошових потоків у динаміці використовують і для оцінки кредитоспроможності підприємства. Так, якщо на підприємстві стабільне перевищення припливу над відпливом коштів, то це свідчить про його кредитоспроможність. Короткочасне перевищення відпливу над припливом коштів свідчить про зниження рейтингу підприємства за рівнем кредитоспроможності. Якщо ж наявне систематичне перевищення відпливу над припливом коштів, то це характеризує клієнта як некредитоспроможного.

Аналіз грошових потоків за кілька років – це база для складання прогнозу грошових коштів. При його складанні необхідно врахувати результати аналізу, фактори, що зумовлюють приплив і відплив грошових коштів. Чим більше ми знаємо про такі фактори, тим надійнішим буде прогноз.

Слід зазначити, що аналіз грошових потоків за кілька років дозволяє зробити висновок про слабкі місця керування підприємством, дає можливість оцінити якість управлінських рішень, а також їх вплив на результати діяльності і фінансовий стан підприємства. Якщо аналіз охоплює більш тривалий відрізок часу, аналітик може оцінити реакцію керівництва на зміну економічних умов, сприятливі можливості і несприятливі обставини, які виникають постійно.

Оцінка результатів аналізу грошових потоків підкаже:

- ⇒ на досягнення яких цілей керівництво має вкласти кошти;
- ⇒ де саме слід провести скорочення вкладень;
- ⇒ з яких джерел будуть залучені додаткові грошові кошти.

Дослідження грошових потоків за кілька років, крім того, покаже тенденцію до розподілу прибутку, розмір, структуру грошових коштів, їх розподіл і ступінь стабільності. До того ж за допомогою аналізу звіту про потоки грошових коштів аналітик зможе оцінити надійність доходів підприємства. Таку оцінку проводять за результатами дослідження впливу, який здійснюють зміни в економіці і конкретній галузі негрошові потоки компаній.

У ході аналізу виявляють також дохід, який одержано на ненадійній основі і який може впливати на оцінку надійності доходів.

Якщо при оцінці майбутніх потенціальних доходів аналітик дійде висновку, що підприємству необхідний додатковий капітал, його аналіз грошових потоків буде спрямований на прогнозування джерел, з яких будуть одержані додаткові кошти.

8.9. Прогноз фінансового стану підприємства

Фінансове прогнозування важливе з огляду на необхідність розроблення шляхів подальшого розвитку підприємства в умовах ринку, вироблення фінансової стратегії із забезпечення фінансовими ресурсами, напрямів їх ефективного використання.

|| * *Мета фінансового прогнозування – передбачити очікувані негативні зміни основних показників фінансового стану: ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, визначити ризик банкрутства.*

Розрізняють короткотерміновий прогноз фінансового стану на період до одного року та довготерміновий – на перспективу.

Більш надійним і точним є прогноз на період до одного року.

Оскільки найбільш ліквідною частиною активів є грошові кошти,

то прогнозування фінансового стану здійснюється саме за цим показником. Основою прогнозу грошових коштів є прогноз обсягу реалізації (виконання робіт, надання послуг). Адже саме виторг від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг) – основне джерело надходження грошових коштів.

Для того, щоб передбачити, яка сума коштів надійде від реалізації продукції, потрібно врахувати низку чинників, які забезпечують це надходження, а саме:

- рівень маркетингової діяльності;
- виконання плану з випуску продукції за обсягом, номенклатурою та асортиментом;
- забезпечення конкурентноспроможності продукції на ринку;
- наявність замовлень на продукцію;
- платоспроможність покупців.

Крім прогнозу реалізації, складають розрахунки доходів і витрат, передбачуваних залишків і чистих грошових потоків.

Прогноз фінансового стану підприємства дає можливість передбачити надійність і фінансову стійкість підприємства або, навпаки, його можливе банкрутство.

У світовій практиці для діагностики ймовірності банкрутства, прогнозування фінансової стратегії використовують різні економіко-математичні моделі відомих західних економістів *Альтмана, Фрідмена, Као, Ліса, Тафлера, Тішоу* та ін. Ці моделі розроблені на основі багатомірного дискримінаційного аналізу.

Так, ще в 1968 р. професор *Едвард Альтман* розробив модель, яка дозволяє визначити потенційних банкрутів.

Модель Альтмана має такий вигляд:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,999 \cdot X_5,$$

де:

Z – рівень ризику банкрутства;

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до сукупних активів;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів;

X_3 – відношення прибутку до виплати відсотків, податків до сукупних активів;

X_4 – співвідношення між власним та залученим капіталом;

X_5 – відношення витргу від продажу продукції до сукупних активів.

Якщо Z менше 1,8 – ймовірність банкрутства досить висока; якщо

його значення в межах від 1,9 до 2,7 – ймовірність середня; при значенні від 2,8 до 2,9 – ймовірність банкрутства невелика; при значенні вище 3,0 – підприємство з надійним фінансовим станом.

В 1973 році Едвард Альтман модифікував цю модель для компаній, акції яких не котирувалися на біржі:

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5,$$

X_1 – відношення балансової вартості акцій до позичкового капіталу.

Критичне значення Z – 1,23.

В 1972 році Роман Ліс розробив формулу визначення можливого банкрутства фірм Великобританії:

$$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4,$$

де:

X_1 – відношення оборотного капіталу до всіх активів;

X_2 – відношення прибутку від реалізації до всіх активів;

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до всіх активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Критичне значення Z – 0,037.

Дещо пізніше, в 1977 році, значення Z було обчислене британськими вченими Р. Тафлером і Г. Тішоу. Вони запропонували чотириохфакторну модель Z :

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4,$$

де:

X_1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань;

X_2 – відношення оборотних активів до зобов'язань;

X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів;

X_4 – відношення виручки від реалізації до всіх активів.

Критичне значення Z – 0,2.

Російські економісти вивели свою дискримінантну 5-факторну модель діагностики банкрутства, використовуючи при цьому першу модель Е.Альтмана. Їхня модель має такий вигляд:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1,0 \cdot X_5,$$

У цій формулі показники X_1 , X_2 , X_3 , X_4 , X_5 розраховують послідовно як відношення оборотного капіталу, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку, прибутку до оподаткування, виторгу від реалізації до суми усіх активів. Показник X_5 визначають як відношення статутного та додаткового капіталів до загальної суми

позичкових зобов'язань.

Свою дискримінантну 5-факторну модель вивели також російські економісти Р.С. Сайфулін і Г.Г. Кадиков. Вона має такий вигляд:

$$R = 2 \cdot K_{з.в.к.} + 0,1 \cdot K_{п.л.} + 0,08 \cdot K_{ін.о.к.} + 0,45 \cdot K_m + P_{р.к.}$$

$K_{з.в.к.}$ – коефіцієнт забезпечення власними коштами (норматив $> 0,1$);

$K_{п.л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (норматив > 2);

$K_{ін.о.к.}$ – коефіцієнт інтенсивності оборотності капіталу (норматив $> 2,5$);

K_m – коефіцієнт менеджменту;

$P_{р.к.}$ – рентабельність власного капіталу;

Якщо фактичні значення фінансових коефіцієнтів відповідають мінімальним нормативним значенням, то R буде дорівнювати 1.

Отже, фінансовий стан підприємства зі значенням R меншим за 1 характеризується як незадовільний.

Практика застосування моделей, запропонованих російськими економістами, підтвердила правильність одержаних значень, але використовувати ці методи для прогнозування фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств України необхідно з великою обережністю.

Іншим підходом до прогнозування фінансового стану, діагностики банкрутства підприємства є *оцінка та прогнозування так званої незадовільної структури балансу*.

Підставою для визначення структури балансу незадовільною є наявність однієї з умов:

⇒ коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення нижче від нормативного;

⇒ коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами на кінець звітного періоду має значення нижче від нормативного.

Якщо в ході аналізу встановлено, що фактичні значення цих коефіцієнтів нижчі від нормативних, але має місце тенденція до їх зростання, то визначається коефіцієнт відновлення платоспроможності (див 8.6).

Кінцеві висновки про структуру балансу підприємства і стан його платоспроможності можна зробити на основі співставлення значень коефіцієнта поточної ліквідності та коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами з нормативними.

Якщо значення цих коефіцієнтів відповідає нормативному або перевищує його, то структура балансу визнається задовільною, а

підприємство платоспроможним при умові, що в найближчі 3 місяці немає загрози банкрутства, тобто коефіцієнт втрати платоспроможності більше 1.

Одним із методів фінансового прогнозування, який застосовується в світовій практиці, є *складання прогнозу за формою бухгалтерського балансу*. Прогнозний баланс може складатися на кінець кожного місяця, кварталу, року. Він дасть можливість виявити, які зміни відбудуться в активах підприємства та джерелах їх формування, в результаті господарських операцій.

Для складання прогнозного балансу використовують систему планових розрахунків усіх показників діяльності підприємства, а також динаміку співвідношень окремих статей балансу, зокрема поточних активів та поточних пасивів (короткострокових зобов'язань). Співвідношення саме цих статей балансу і визначає поточну платоспроможність підприємства, його фінансову стійкість. До формування чинників платоспроможності підприємства відносять випередження темпів збільшення поточних активів в порівнянні з темпами збільшення короткострокових зобов'язань, або ж скорочення обсягів короткострокових зобов'язань.

Більш прийнятним методом відновлення платоспроможності підприємства є збільшення поточних активів за рахунок прибутку, значна частина якого буде направлятися на розширення виробництва, оскільки скорочення короткострокових зобов'язань сприяє відтоку грошових або інших оборотних коштів.

Резюме

1. **Фінансовий стан** – це сукупність показників, які відображають здатність підприємства фінансувати свою діяльність.
2. Аналіз фінансового стану класифікують за змістом процесу управління, періодичністю проведення, об'єктами та суб'єктами аналізу, методами проведення аналізу.
3. **Мета аналізу фінансового стану** – своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства та пошук шляхів зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності.
4. **Основне джерело аналізу фінансового стану** – це бухгалтерський баланс.
5. **Горизонтальний аналіз** передбачає визначення абсолютних змін розміру валюти балансу та його статей, а також темпи зростання.
6. **Метою вертикального аналізу** є визначення змін питомої ваги окремих

- статей балансу, темпів приросту, показників динаміки структури змін, ціни одного відсотка зростання валюти балансу і кожної статті.
7. "Поведінку" кожної статті балансу вивчають за допомогою трендового аналізу.
 8. Динаміку змін загального фінансового стану підприємства досліджують за даними порівняльного аналітичного балансу.
 9. У ході аналітичного дослідження динаміки складу та структури майна підприємства дають загальну оцінку капіталу, співвідношення основного та оборотного капіталу, ефективності його використання (рентабельності, інтенсивності).
 10. Аналіз динаміки складу та структури джерел фінансових ресурсів передбачає дослідження змін структури власного та позикового капіталу, власного оборотного капіталу, показників ринкової та фінансової стійкості.
 11. Показниками, які характеризують ринкову стійкість підприємства, вважають:
 - Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії);
 - Коефіцієнт фінансової стійкості;
 - Коефіцієнт фінансової залежності;
 - Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля).
 12. Оцінку достатності власного капіталу проводять за допомогою коефіцієнта капітального покриття (відношення власного капіталу до активів).
 13. Наявність власних оборотних коштів (ВОК), їх збереження та ефективне використання – важлива ознака фінансової стійкості підприємства. ВОК визначають як різницю між загальною сумою власного капіталу та довгострокових зобов'язань (I та II розділ пасиву балансу) та необоротними активами (I розділ активу балансу) або як різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями.
 14. До показників ефективності використання позикового капіталу відносять передусім ефект фінансового важеля, який показує, на скільки відсотків збільшується рентабельність власного капіталу за рахунок залучення в оборот позикових коштів.
 15. Фінансовий леверидж – це взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням позикового та власного капіталу, потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу і структури власного та позикового капіталу.
 16. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, який забезпечує діяльність підприємства на основі збільшення прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства.
 17. До абсолютних показників, які характеризують фінансову стійкість

- підприємства, відносять залишок або нестачу джерел коштів для формування запасів і затрат.*
18. *Розрізняють чотири типи фінансової стійкості: абсолютна стійкість, нормальна стійкість, нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.*
 19. *До відносних показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства, відносять показники структури капіталу (коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової залежності, плече фінансового важеля); показники, які характеризують стан оборотних коштів (коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу, коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування, коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів); показники, які характеризують стан основного капіталу (частка основного капіталу у власному, коефіцієнт модернізації, коефіцієнт реальної вартості майна); коефіцієнти ділової активності, ефективності використання фінансових ресурсів.*
 20. *Платоспроможність характеризує наявність у підприємства коштів для погашення боргових зобов'язань.*
 21. *Ліквідність – це спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів. Розрізняють коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності.*
 22. *Під кредитоспроможністю розуміють наявність у позичальника передумов для одержання кредитів, своєчасної сплати процентів за користування ними і здатність повністю та в установлені терміни розрахуватися з банком за своїми зобов'язаннями.*
 23. *Під грошовими потоками розуміють надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Розрізняють грошові потоки як результат операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.*
 24. *Фінансове прогнозування має за мету передбачити можливі очікувані негативні зміни фінансового стану, визначити ймовірність банкрутства підприємства.*
 25. *Для діагностики ймовірності банкрутства проводять прогнозування обсягу реалізації продукції, доходів, витрат, чистих грошових потоків та складають прогнозний баланс.*

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Розкрийте поняття фінансового стану підприємства та назвіть фактори, що визначають фінансовий стан.
2. За якими ознаками класифікують види аналізу фінансового стану?

3. Сформулюйте мету та основні завдання аналізу фінансового стану підприємства.
4. Назвіть систему показників оцінки фінансового стану.
5. Яка інформаційна база аналізу фінансового стану?
6. Що розуміють під "читанням балансу"?
7. Яка мета горизонтального, вертикального та трендового аналізів?
8. Для чого складають порівняльний аналітичний баланс?
9. Як проаналізувати зміни динаміки складу та структури капіталу?
10. Що відносять до реальних активів підприємства та як їх оцінюють?
11. Як оцінюють основний капітал та нематеріальні активи?
12. За якими напрямками проводять оцінювання оборотного капіталу?
13. Назвіть основні показники якості оборотного капіталу та визначте методику їх аналізу.
14. Охарактеризуйте джерела формування капіталу підприємства та співвідношення між ними.
15. Що таке фінансовий леверидж?
16. Яким показником характеризується достатність власного капіталу та як визначити наявність власного оборотного капіталу?
17. У чому проявляється дія ефекту фінансового важеля?
18. Назвіть абсолютні та відносні показники фінансової стійкості, порядок їх визначення та оцінки. Охарактеризуйте чотири типи фінансової стійкості підприємства.
19. Що розуміють під платоспроможністю підприємства, якими показниками вона характеризується? Порядок обчислення та оцінки показників платоспроможності.
20. Для чого складають платіжний календар?
21. Що розуміють під ліквідністю активів?
22. Що таке грошові потоки та як їх оцінити?
23. Розкрийте поняття кредитоспроможності підприємств та назвіть основні етапи визначення кредитоспроможності.
24. Розкрийте суть та мету фінансового прогнозування.
25. За яких умов розраховують коефіцієнт відновлення платоспроможності?



Завдання, вправи, тести

I: У наведених реченнях вставте потрібні слова.

1. ... - це сукупність показників, які відображають здатність (спроможність) підприємства розраховуватись за борговими зобов'язаннями.

а) фінансова стійкість;

- б) фінансовий стан;*
 - в) кредитоспроможність.*
2. Горизонтальний, вертикальний, порівняльний та інтегральний види аналізу – це класифікація...
- а) за суб'єктами аналізу;*
 - б) за змістом питань, які вивчаються;*
 - в) за методами проведення.*
3. Дані, що наводяться в активі балансу підприємства, показують ...
- а) розміщення капіталу, що перебуває в розпорядженні підприємства;*
 - б) джерела фінансових ресурсів;*
 - в) позаоборотні активи.*
4. Високоліквідні, обмеженоліквідні та низьколіквідні нематеріальні активи – це групування за ...
- а) термінами корисного використання;*
 - б) видами;*
 - в) ступенем ліквідності та ризику.*
5. Інтенсивність використання основного капіталу характеризується...
- а) прибутковістю (рентабельністю);*
 - б) оборотністю;*
 - в) структурою капіталу.*
6. Збільшення частки оборотного капіталу в загальній сумі активів свідчить про...
- а) збільшення власного капіталу;*
 - б) формування більш мобільної структури активів;*
 - в) звуження виробничої бази підприємства.*
7. Оборотність дебіторської заборгованості характеризується...
- а) тривалістю періоду погашення дебіторської заборгованості;*
 - б) середнім залишком дебіторської заборгованості;*
 - в) співвідношенням між дебіторською та кредиторською заборгованістю.*
8. Грошові кошти, поточні фінансові інвестиції належать до ... ступеню ризику.
- а) високого;*
 - б) середнього;*
 - в) мінімального.*
9. На відхилення за рівнем прибутковості оборотного капіталу впливають...
- а) зміна чистого прибутку;*
 - б) зміна умовно-постійних витрат;*
 - в) зміна обсягу реалізації.*
10. Відношення виторгу від реалізації продукції до середнього залишку

оборотного капіталу $\left(\frac{B}{OK}\right)$ – це...

- а) тривалість одного обороту;
- б) коефіцієнт закріплення оборотних коштів;
- в) коефіцієнт оборотності.

11. Відношення власного капіталу до загальної суми капіталу – це ...

- а) коефіцієнт фінансової стійкості;
- б) коефіцієнт незалежності;
- в) плече фінансового важеля.

12. Якщо від загальної суми власного капіталу (I розділ пасиву балансу) і довгострокових зобов'язань (III розділ пасиву балансу) відняти суму необоротних активів (I розділ активу балансу), то одержимо...

- а) розмір оборотних коштів;
- б) розмір власних оборотних коштів;
- в) розмір матеріальних оборотних коштів.

13. Відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу – це ...

- а) коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власним капіталом;
- б) коефіцієнт мобільності (маневрування власного капіталу);
- в) коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів.

14. До показників, які характеризують ринкову та фінансову стійкість підприємства, належить...

- а) рентабельність підприємства;
- б) коефіцієнт незалежності;
- в) фондовіддача.

15. Рівень фінансового левериджу вимірюється...

- а) відношенням темпів зростання чистого прибутку до темпів зростання валового прибутку;
- б) відношенням чистого прибутку до обсягу реалізації;
- в) відношенням власного капіталу до позикового капіталу.

16. Якщо запаси і витрати менші від суми власного оборотного капіталу і кредитів банку під товарно-матеріальні цінності, то це характеризує таку стійкість фінансового стану: ...

- а) нормальну;
- б) абсолютну;
- в) передкризовий фінансовий стан.

17. Інтенсивність вивільнення коштів, вкладених в основні фонди та нематеріальні активи, характеризується...

- а) коефіцієнтом реальної вартості майна;
- б) коефіцієнтом модернізації;
- в) фондовіддачею.

18. Порівняння активів, згрупованих залежно від швидкості перетворення їх у грошові засоби, із пасивами, згрупованими за ступенем терміновості їх оплати, визначають

- a) платоспроможність підприємства;
- б) ліквідність балансу;
- в) кредитоспроможність підприємства.

19. Відношення оборотного капіталу до короткострокових зобов'язань – це ...

- a) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- б) коефіцієнт проміжної (критичної) ліквідності;
- в) коефіцієнт поточної ліквідності.

II. Чи правильні такі твердження?

1. Головною метою аналізу фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук шляхів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

2. Показники динаміки структурних змін статей балансу та ціну одного відсотка зростання валюти балансу і кожної статті можна визначити у ході горизонтального аналізу.

3. Реальні активи – це реально існуюче власне майно і фінансові вкладення за їх дійсною вартістю.

4. Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) капіталу визначається відношенням середньорічної суми капіталу до чистого прибутку.

5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає середню кількість днів, необхідних для її повернення.

6. До найбільш ліквідних активів відносять дебіторську заборгованість за відвантажену продукцію короткострокового характеру та готову продукцію.

7. Показником ефективності використання оборотних коштів є коефіцієнт випередження темпів обсягу продукції над темпами росту оборотних коштів.

8. Коефіцієнт фінансової незалежності обчислюють як відношення загальної суми капіталу підприємства до власного капіталу.

9. Плече фінансового важеля – це відношення позикового капіталу до власного.

10. Для визначення наявності власного оборотного капіталу слід від суми необоротних активів (I розділ активу балансу) відняти загальну суму власного капіталу (I розділ пасиву балансу) та довгострокові зобов'язання (III розділ пасиву балансу).

11. Коефіцієнт мобільності (маневрування власного капіталу) – це відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу.

12. Ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків збільшується рентабельність власного капіталу за рахунок залучення в оборот позикових коштів.

13. Фінансовий леверидж - це взаємозв'язок між прибутком і власним капіталом.

14. Розрізняють такі показники фінансової стійкості: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт проміжної (критичної) ліквідності, загальний показник покриття.

15. Коефіцієнт поточної ліквідності – це відношення оборотного капіталу до короткострокових зобов'язань.

16. Грошовий потік - це надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

17. Фінансове прогнозування ставить за мету передбачити можливі негативні зміни фінансового стану, визначити ризик банкрутства.

III. Вправи

1. За даними бухгалтерського балансу підприємства необхідно скласти порівняльний аналітичний баланс та провести оцінку змін показників:

- а) в абсолютних величинах;*
- б) у питомій вазі;*
- в) у відсотках до початку року;*
- г) у відсотках до змін валюти балансу.*

2. За даними бухгалтерського балансу та додатковими даними необхідно:

- а) проаналізувати зміни в структурі майна підприємства;*
- б) дати оцінку прибутковості всього капіталу, основного та оборотного капіталів;*
- в) оцінити структуру запасів за коефіцієнтами нагромадження;*
- г) проаналізувати оборотність оборотного капіталу та його складових за показниками тривалості обороту та коефіцієнтом оборотності;*
- д) дати оцінку показникам ефективності оборотних коштів.*

3. За даними бухгалтерського балансу необхідно:

- а) дати оцінку змінам структури джерел коштів підприємства;*
- б) проаналізувати, які зміни відбулися в наявності власного оборотного капіталу;*
- в) дати оцінку чинникам, які вплинули на зміну власного оборотного капіталу;*

г) провести аналіз забезпеченості матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування;

д) визначити та дати оцінку показникам фінансової та ринкової стійкості підприємства.

4. За даними бухгалтерського балансу необхідно:

а) провести групування поточних активів підприємства за рівнем ліквідності;

б) згрупувати пасиви підприємства за ступенем терміновості їх оплати;

в) дати оцінку показникам ліквідності.

5. Скласти розрахунковий баланс підприємства.

Виконання всіх вправ передбачає побудову аналітичних таблиць та складання висновків.

Вихідні дані для виконання вправ

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство..... за ЄДРПОУ
 Територія..... за СПАТО
 Форма власності..... за КФВ
 Орган державного управління..... за СПОДУ
 Вид економічної діяльності..... за КВЕД
 Кількість підприємств.....
 Одиниця виміру, тис. грн Контрольна сума
 Адреса.....

БАЛАНС на 1 січня 2003 р.

Форма №1 Код за ДКУД

АКТИВ	Код рядка	На початок року	На кінець року
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи			
• залишкова вартість	010	122	134
• зношеність	011		
• початкова вартість	012	122	134
Незавершене будівництво			
Основні засоби			
• залишкова вартість	030	1516	1819
• зношеність	031	108	126
• початкова вартість	032	1624	1945
Довгострокові фінансові інвестиції			
• які обліковуються за методом участі в капіталі	040		
• інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебиторська заборгованість			
Відтерміновані податкові активи			
• інші необоротні активи	070		
Усього за I розділом	080	1638	1953

II. Необоротні активи			
Запаси			
• виробничі запаси	100	1087	1152
• тварини на вирощуванні і відгодівлі	110		
• незавершене виробництво	120	316	284
• готове продукція	130	713	427
• товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги			
• чиста реалізаційна вартість	160		
• початкова вартість	161	76	112
• резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
• з бюджетом	170	14	3
• за здійсненими авансами	180		
• з нарахованих доходів	190		
• із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	18	16
Поточні фінансові інвестиції	220	240	320
Грошові кошти та їх еквіваленти			
• у національній валюті	230	24	32
• в іноземній валюті	240	119	231
Інші оборотні активи	250		12
Усього за II розділом	260	2607	2589
III. Витрати майбутніх періодів	270	60	72
Баланс	280	4305	4614

ПАСИВ	Код рядка	На початок року	На кінець року
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	2720	2793
Паєвий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	243	373
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	201	150
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за I розділом	380	3164	3316
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення витрат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за II розділом	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	200	280
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відтерміновані податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за III розділом	480	200	280
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	820	895
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	70	55

Поточні зобов'язання за розрахунками.			
• з одержаних авансів	540	2	5
• з бюджетом	550	4	12
• з позабюджетних платежів	560	1	3
• зі страхування	570	2	5
• з оплати праці	580	8	13
• з учасниками	590		
• із внутрішніх розрахунків	600	34	30
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за IV розділом	620	941	1018
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	4305	4614

Додаткові дані для виконання вправ

	За попередній рік	За звітний рік
Чистий прибуток, тис. грн.	875,0	923,0
Обсяг продукції, тис. грн.	9238,0	10200,0
Виторг від реалізації продукції без ПДВ та акцизів, тис. грн.	9124,0	10158,0
Середньорічна сума оборотного капіталу, тис. грн.	2740,0	
в тому числі:		
• виробничих запасів, тис. грн.	1188,0	
• готової продукції, тис. грн.	584,0	
Середньорічна сума основного капіталу, тис. грн.	1810,0	

ЧАСТИНА IV.

**ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІНШИХ
ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

*Тема 9. Особливості аналізу інвестиційної діяльності
підприємства* 315

ТЕМА 9

Особливості аналізу інвестиційної діяльності підприємства

- 9.1. Зміст і завдання аналізу інвестиційної діяльності.
- 9.2. Оцінка інвестиційної стратегії підприємства.
- 9.3. Критерії оцінки інвестиційної привабливості проектів (доцільності капіталовкладень).
- 9.4. Оцінка змін обсягів та структури інвестиційних вкладень.
- 9.5. Аналіз реальних інвестицій.
- 9.6. Аналіз фінансових інвестицій у цінні папери.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу теми Ви зможете:

- ☞ розкрити зміст і завдання аналізу інвестиційної діяльності підприємства;
- ☞ оцінити інвестиційну стратегію підприємства та стратегію формування інвестиційних ресурсів;
- ☞ провести оцінку інвестиційної привабливості проектів (доцільності капіталовкладень) за відповідними критеріями;
- ☞ проаналізувати, які зміни відбулися в загальному обсязі та структурі інвестицій;
- ☞ дати оцінку рівневі виконання плану капітальних вкладень у цілому та за основними напрямками;
- ☞ оцінити ефективність капіталовкладень за найважливішими показниками;
- ☞ проаналізувати зміни структури портфеля цінних паперів;
- ☞ оцінити дохідність акцій та облігацій;
- ☞ провести оцінку рівня ризику цінних паперів.



Ключові поняття та терміни

- | | |
|---|---|
| • інвестиції: фінансові, реальні, інноваційні, інтелектуальні | • чиста термінальна вартість |
| • інвестиційна діяльність | • індекс рентабельності |
| • цінні папери: облігації, акції | • внутрішня норма прибутку |
| • інвестиційна стратегія | • модифікована внутрішня норма прибутку |
| • інвестиційні ресурси | • дисконтований термін окупності інвестицій |
| • чиста теперішня вартість | |

- | | |
|-------------------------------|---|
| • період окупності інвестицій | • теперішня вартість майбутніх надходжень |
| • облікова норма прибутку | • прибутковість акцій |
| • теперішня вартість затрат | |

9.1. Зміст і завдання інвестиційної діяльності

Термін “інвестиція” походить від латинського *investio* – “одягаю” і передбачає довгострокове вкладення капіталу в економіку.

Згідно із Законом України “Про інвестиційну діяльність” від 18 березня 1991 року під *інвестиціями* розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об’єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

*** Інвестиційна діяльність** – це послідовна сукупність практичних дій її суб’єктів (інвесторів та учасників) щодо вкладення грошових коштів з метою одержання доходу або прибутку. Правові, економічні і соціальні умови цієї діяльності визначено законодавством держави.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємств на окремих етапах їх розвитку.

У процесі реалізації цієї основної мети інвестиційна діяльність спрямована на вирішення найважливіших завдань розвитку економіки, зокрема – на забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємств при достатній їхній фінансовій стійкості.

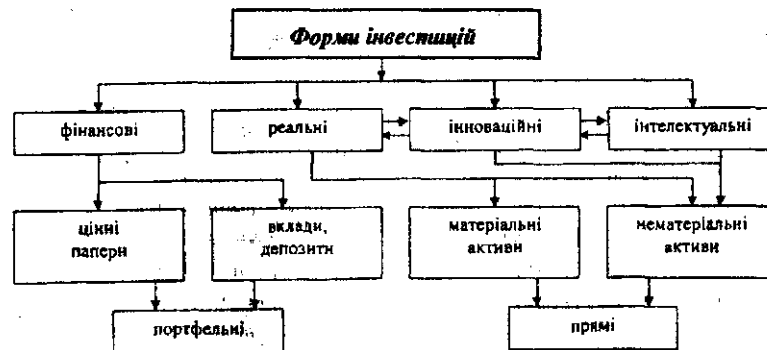


Рис. 9.1. Форми інвестицій.

Розглянемо форми інвестицій (рис. 9.1.).

|| * **Фінансові інвестиції** – це використання коштів для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава.

До фінансових інвестицій відносять також спеціальні (цільові) банківські вклади, депозити, вкладення в статутні фонди інших підприємств, паї.

|| * **Реальні інвестиції** – це вкладення коштів в розвиток матеріально-технічної бази підприємства виробничої і невиробничої сфер.

Здебільшого, це вкладення в матеріальні активи (будівлі, споруди, обладнання, передавальні пристрої), а також нематеріальні активи (технічна, науково-практична, технологічна, проектно-кошторисна документація, патенти, ліцензії, ноу-хау). Реальні інвестиції забезпечують приріст дійсного (фізичного) капіталу. В практиці господарювання реальні інвестиції ще називають виробничими. За ними закріплена і інша назва – **капітальні вкладення**.

Під **інноваційною формою** інвестицій розуміють вкладення в нововведення. Вона здебільшого складається з інтелектуальних інвестицій.

Під **інтелектуальними інвестиціями** розуміють вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, винахідницького і патентного права, права на промислові зв'язки і корисні моделі.

! Головною метою економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства є вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів та обґрунтування програми їх реалізації.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити комплекс завдань, головними серед яких є:

1. Аналіз напрямів інвестиційної діяльності та оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства.

2. Оцінка доцільності капіталовкладень (інвестиційної привабливості об'єктів) та розроблення відповідних критеріїв прийняття інвестиційних рішень.

3. Рейтингова оцінка інвестиційних проектів щодо показників фінансової ефективності та обґрунтування програм забезпечення їх реалізації.

4. Обґрунтування та оцінка виконання програми й плану капітального будівництва, введення в дію основних фондів і виробничих потужностей.

5. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Для аналізу використовують:

- "Баланс", ф. №1;
- "Звіт про рух грошових коштів", ф. №3;
- "Звіт про фінансові результати", ф. №2;
- стратегічний бізнес-план;
- нормативну базу регулювання інвестиційної діяльності підприємства;
- проектно-кошторисну документацію;
- сіткові та календарні графіки виконання робіт;
- дані бухгалтерського, статичного й оперативного обліку;
- дані спеціальних обстежень.

9.2. Оцінка інвестиційної стратегії підприємства

Розроблення інвестиційної стратегії підприємства – важливий етап управління інвестиційною діяльністю, один із основних факторів забезпечення ефективного розвитку згідно з обраною загальною економічною стратегією підприємства.

Процес розроблення інвестиційної стратегії включає:

- ⇒ формування напрямів інвестиційної діяльності, системи її довгострокових цілей;
- ⇒ вибір найефективніших шляхів досягнення довгострокових цілей із урахуванням перспективи.

Методологію процесу формування інвестиційної стратегії підприємства розроблено доктором економічних наук, професором І.А. Бланком. Вона передбачає такі етапи, як це представлено на рис. 9.2.

Початковим етапом розроблення інвестиційної стратегії підприємства є визначення загального періоду її формування. Цей період залежить від низки умов, а саме:

- ⇒ передбачуваності розвитку економіки в цілому та інвестиційного ринку зокрема;
- ⇒ галузевої належності підприємства.

Наступним етапом процесу формування інвестиційної стратегії підприємства є визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності, які повинні виходити передусім зі системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформульовані так:

- забезпечення приросту капіталу;



Рис. 9.2. Основні етапи процесу формування інвестиційної стратегії підприємства.

- зростання рівня прибутковості інвестицій та суми доходу від інвестиційної діяльності;
- зміни пропорцій у формах реального та фінансового інвестування;
- зміни технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень;
- зміни галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм.

Третій етап процесу формування інвестиційної стратегії підприємства – **вибір найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності**. Один із цих шляхів – розроблення стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності.

Найважливішим завданням, яке вирішується при розробленні стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності, є визначення **загальної стратегії підприємства, тобто місії підприємства**. Саме місія і визначає подальші стратегії діяльності підприємства, які, відповідно до рекомендацій спеціалістів Всесвітнього банку, мають таку класифікацію:

- маркетингові стратегії;

- стратегії інтеграції;
- організаційні стратегії;
- стратегії ефективності;
- стратегії результатів.

Після формування стратегії інвестиційної діяльності слід з'ясувати, чи зможе підприємство реалізувати цю стратегію в принципі. Це робиться за допомогою аналізу стану галузі, до якої належить підприємство.

Для цього, зокрема, використовують такі критерії, запозичені з практики західного проектного аналізу:

- ⇒ зрілість галузі;
- ⇒ конкурентноспроможність підприємства.

Встановлюється конкурентноспроможність підприємства в межах тієї галузі, до якої воно належить. Тобто вивчають порівняльну позицію цього підприємства на цільовому ринку товарів чи послуг.

У ході аналізу вивчають співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду.

Слід зазначити, що співвідношення різних форм інвестування у тривалій перспективі значно коливається залежно від:

- стадій життєвого циклу підприємства;
- розміру підприємства;
- загального стану економіки.

Оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства – завершальний етап формування інвестиційної стратегії. Основними критеріями такої оцінки є:

- узгодженість інвестиційної стратегії підприємства зі загальною стратегією його економічного розвитку та зі зовнішнім середовищем;
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;
- прийнятність рівня ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;
- результативність.

Оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства проводиться і за критерієм можливості реалізації цієї стратегії з урахуванням **інвестиційних ресурсів**.

Під **інвестиційними ресурсами** розуміють капітал у матеріалізованій формі та втілений у засобах виробництва, а також капітал не матеріалізований, але той, який вкладається у засоби виробництва, – в інвестиціях.

Інвестиційні ресурси формуються підприємством і складаються з усіх активів та всіх коштів, що їх залучають для здійснення інвестицій.

Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів здійснюється в кілька етапів.

☞ На першому етапі визначають потребу в загальному обсязі інвестиційних ресурсів. Цей етап включає три стадії.

На першій стадії визначають необхідний обсяг фінансових ресурсів для реального інвестування (Q_{oip}) (вартість будівництва нових об'єктів, придбання обладнання та машин). Його можна визначити за формулою:

$$Q_{oip} = \frac{Q_{кв}}{V_{оф}},$$

де $Q_{кв}$ – загальний обсяг потреби в капітальних вкладеннях для будівництва та обладнання нового об'єкта.

$V_{оф}$ – питома вага основних фондів у загальній сумі активів аналогічних підприємств галузі.

На другій стадії розраховують необхідний підприємству обсяг інвестиційних ресурсів для фінансових інвестицій ($IPф$).

При цьому враховують встановлене раніше співвідношення різних форм інвестування у прогнозованому періоді. Потреба в інвестиційних ресурсах для кожного періоду визначається за формулою:

$$IPф = \frac{IPн \times Пф}{Пр},$$

де $Пф$ – частка фінансових інвестицій у передбачуваному періоді;

$Пр$ – частка реальних інвестицій у відповідному періоді.

На третій стадії визначають загальний обсяг інвестиційних ресурсів шляхом додавання потреб в інвестиційних ресурсах для реального інвестування, потреби в ресурсах для фінансових інвестицій та суми резерву капіталу, який передбачається в розмірі 10 – 12 % від потреби в коштах для реального та фінансового інвестування.

☞ Другий етап розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів – це вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел (власних, позикових, залучених).

☞ На третьому етапі визначають методи фінансування окремих інвестиційних програм та проектів (повне самофінансування, лізинг та селенг, змішане фінансування).

Четвертий етап – оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів, головними критеріями якого є:

- ⇒ забезпечення високої фінансової стійкості підприємства;
- ⇒ максимізація суми прибутку.

9.3. Критерії оцінки інвестиційної привабливості проектів (доцільності капіталовкладень)

Рішення щодо інвестиційної привабливості проектів є одним із найважливіших, з якими зіштовхуються економісти, фінансові менеджери підприємств.

Основна мета оцінювання інвестиційної привабливості проектів – це визначення реальної програми інвестування, рейтингу інвестиційних проектів.

Критерії, які використовують в аналізі інвестиційної діяльності,

В.В. Ковальов поділяє на дві групи:

- а) засновані на дисконтованих оцінках;
- б) засновані на облікових оцінках;

До першої групи відносять критерії:

- ⇒ чиста теперішня вартість (ЧТВ);
- ⇒ чиста термінальна вартість (ЧТРВ);
- ⇒ індекс рентабельності інвестицій (ІР);
- ⇒ внутрішня норма прибутку (ВНП);
- ⇒ модифікована внутрішня норма прибутку (МВНП);
- ⇒ дисконтований термін окупності інвестицій (ДТО).

До другої групи відносять:

- ⇒ період окупності інвестицій (ПО);
- ⇒ облікова норма прибутку (НП).

При обґрунтуванні рішень інвестиційного характеру надається перевага критеріям першої групи, побудованим з врахуванням фактора часу.

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) є більш науково обґрунтованим методом оцінки ефективності інвестицій, оскільки він дає прямий вимір грошового прибутку акціонерів на основі теперішньої вартості проекту.

Метод чистої теперішньої вартості (ЧТВ) полягає в такому.

Насамперед визначають теперішню вартість затрат (З), тобто визначають, скільки інвестицій потрібно для проекту. Після цього розраховують теперішню вартість майбутніх надходжень від

проекту. Для цього доходи за кожний рік приводять до теперішньої дати. Результати розрахунків показують, скільки коштів необхідно вкласти для одержання запланованих доходів за умови, що ставка доходів дорівнюватиме ставці відсотка в банку або дивідендній віддачі капіталу. Підсумок теперішньої вартості доходів за всі роки дасть загальну теперішню вартість доходів від проекту (ЗТВ):

$$ЗТВ = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k},$$

де r – ставка відсотка;

n – кількість років у розрахунковому періоді.

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) визначається як різниця між теперішньою вартістю доходів (ЗТВ) і теперішньою вартістю затрат (З):

$$ЧТВ = ЗТВ - З = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k} - З,$$

ЧТВ показує, що саме отримус інвестор (чисті доходи чи чисті збитки) у результаті інвестування коштів у проект порівняно зі збереженням їх в банку.

Якщо:

- $ЧТВ > 0$, проект слід прийняти, оскільки він принесе більший дохід ніж вартість капіталу;
- $ЧТВ < 0$, проект слід відхилити, оскільки його дохідність нижча, ніж вартість капіталу і тому кошти вигідніше залишити в банку;
- $ЧТВ = 0$, проект ані прибутковий, ані збитковий.

Критерій ЧТВ ґрунтується на грошовому потоці до початку дії проекту, тобто в його основі закладене дисконтування. Можна скористатися і зворотною, але близькою до дисконтування операцією – нарощуванням. У цьому випадку елементи грошового потоку будуть приводитися до моменту закінчення проекту. Цей критерій отримав назву *чистої термінальної вартості (ЧТРВ)*:

$$ЧТРВ = \sum_{k=1}^n ЗТВ_k \cdot (1+r)^{n-k} - З \cdot (1+r)^n;$$

Умови прийняття проекту на основі критерію ЧТРВ такі ж, як і в випадку з ЧТВ.

Якщо:

- $ЧТРВ > 0$, проект доцільно прийняти;
- $ЧТРВ < 0$, проект слід відхилити;
- $ЧТРВ = 0$, проект ані прибутковий, ані збитковий.

При виборі варіантів проекту інвестування з числа альтернативних зручно користуватись індексом рентабельності.

* **Індекс рентабельності** – це дисконтована вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одну гривню інвестицій у даний проект. Чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні, інвестованої в проект.

$$IP = \sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+r)^k} : I$$

Розрахуємо вигідність проектів інвестування за величиною ЧТВ та за рівнем індексу рентабельності (табл. 9.1.)

Таблиця 9.1.

Розрахунок вигідності проектів інвестування.

Проект	Інвестиції, тис. грн.	Річний дохід протягом п'яти років, тис. грн.	ЧТВ із розрахунку 10 % річних, тис. грн.	Індекс рентабельності
А	600	180	82,2	1,14
Б	400	115	35,8	1,09
В	900	250	48,4	1,05

Проект А

$$ЧТВ = 180 : (1+0,10) + 180 : (1+0,10)^2 + 180 : (1+0,10)^3 + 180 : (1+0,10)^4 + 180 : (1+0,10)^5 - 600 = 82,2$$

$$IP = 82,2 : 600 = 1,14$$

Проект Б

$$ЧТВ = 115 : (1+0,10) + 115 : (1+0,10)^2 + 115 : (1+0,10)^3 + 115 : (1+0,10)^4 + 115 : (1+0,10)^5 - 400 = 35,8$$

$$IP = 35,8 : 400 = 1,09$$

Проект В

$$ЧТВ = 250 : (1+0,10) + 250 : (1+0,10)^2 + 250 : (1+0,10)^3 + 250 : (1+0,10)^4 + 250 : (1+0,10)^5 - 900 = 48,4$$

$$IP = 48,4 : 900 = 1,05$$

Як бачимо, найбільш вигідним є проект А.

Внутрішня норма прибутку (ВНП), або внутрішня дохідність, визначається як дисконтна ставка, що зрівнює теперішню вартість майбутніх грошових прибутків від інвестицій та теперішню вартість грошових витрат проекту. Тобто під внутрішньою нормою прибутку інвестицій розуміють значення коефіцієнта дисконтування r , при якому чиста теперішня вартість (ЧТВ) проекту дорівнює нулю.

ВНП знаходять за допомогою спеціалізованого фінансового калькулятора з рівняння:

$$\sum_{k=1}^n \frac{ЗТВ_k}{(1+ВНП)^k} = 0$$

Економічний зміст розрахунку внутрішньої норми прибутку інвестицій полягає в тому, що ВНП показує очікувану дохідність проекту, а значить і максимально допустимий рівень витрат на реалізацію проекту (середньовиважену вартість капіталу, СВК). Отже, підприємство може прийняти проект лише в тому випадку, якщо $ВНП > СВК$. Якщо ж $ВНП < СВК$, проект слід відхилити.

*** Період окупності інвестицій** – це період часу, необхідний для того, щоб грошовий потік від інвестицій зрівнявся зі сумою інвестицій, тобто це час, протягом якого чисті прибутки від інвестицій відшкодовують понесені витрати.

Із кількох проектів привабливішим визнається той, який має коротший період окупності. Період окупності інвестицій визначається діленням суми інвестицій на річну суму грошового потоку.

Так, наприклад, якщо сума інвестицій становить 1800 тис. грн., а щорічні грошові потоки – 820 тис. грн., то період окупності проекту становитиме 2,2 роки (1800:820)

Такий підхід до визначення періоду окупності можна вважати прийнятним за таких умов:

- рівномірність надходження грошових потоків протягом періоду експлуатації проекту;
- незначні (до 5%) темпи інфляції;
- невисокі середні ставки дохідності.

Якщо ж ці умови не виконуються, для розрахунку періоду окупності беруть дисконтовані грошові потоки, тобто визначається **дисконтований період окупності інвестицій (ДТО)**.

Облікова норма прибутку (НП), або коефіцієнт ефективності інвестицій, обчислюється шляхом ділення чистого прибутку (ЧП) на середню суму інвестицій (Зср). Середню суму інвестицій розраховують діленням вихідної суми капітальних вкладень на два.

$$НП = \frac{ЧП}{Зср}$$

Якщо ж передбачається наявність залишкової або ліквідаційної вартості (ЛВ), то формула для обчислення НП буде мати такий вигляд:

$$НП = \frac{ЧП}{\frac{1}{2} \cdot (З - ЛВ)}$$

В ході аналізу облікову норму прибутку найчастіше порівнюють з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу.

Оскільки існує кілька критеріїв оцінки інвестиційних проектів, перед фінансовими менеджерами постає проблема їх вибору. На практиці, як правило, розраховують кілька критеріїв і їх значення використовують в якості лише одного з аргументів при прийнятті рішення відносно інвестиційного проекту.

9.4. Оцінка змін обсягів та структури інвестиційних вкладень

Як зазначалось раніше, аналіз інвестиційної діяльності підприємства передбачає оцінку змін обсягів та співвідношення різних форм інвестування за аналізований період. Зміна структури інвестиційних вкладень пов'язана з функціональною спрямованістю діяльності підприємства. У підприємств, що здійснюють виробничу діяльність, переважаючою формою інвестування будуть реальні вкладення (капітальні вкладення, придбання будівель, споруд), що дозволяє цим підприємствам пришвидшити темпи розвитку. Фінансові інвестиції таких підприємств, здебільшого, незначні. Вони пов'язані з короткостроковими вкладеннями тимчасово вільних коштів або можуть здійснюватися для контролю за діяльністю підприємств-конкурентів, підприємств-партнерів.

Таблиця 9.2.

Оцінка змін обсягів та структури інвестиційних вкладень.

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Реальні інвестиції, у т.ч.:	3 243	93,6	3 492	55,5	+249	-38,1
• основні засоби;	3 243	93,6	3 492	55,5	+249	-38,1
• незавершене будівництво;	-	-	-	-	-	-
• нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-
Фінансові інвестиції, у т.ч.:	220	6,4	2 800	44,5	+2 580	+38,1
• довгострокові;	-	-	2 500	39,7	+2 500	+39,7
• поточні	220	6,4	300	4,8	+80	-1,6
Усього	3 463	100,0	6 292	100,0	+2 829	

І навпаки, інституційні інвестори здійснюють свою діяльність переважно на фондовому ринку у формі довгострокових інвестицій в акції, облігації, ошадні сертифікати. Частка реальних інвестицій таких підприємств незначна: вона здійснюється в межах, дозволених законом.

Для оцінки змін обсягів та структури інвестицій доцільно скласти таку таблицю (табл. 9.2.).

Як показують результати аналізу, на кінець року обсяг інвестиційних вкладень підприємства збільшився на 2 829 тис. грн., що становить 81,7%. Пріоритетним напрямом інвестування залишаються реальні інвестиції (55,5%), хоча їх питома вага в загальній сумі інвестиційних вкладень на кінець року зменшилася на 38,1%. Обсяг реальних інвестицій збільшився на 249 тис. грн. Обсяг фінансових інвестицій підприємства збільшився на 2 580 тис. грн., за рахунок участі у капіталі інших підприємств – на 2 500 тис. грн. та поточних інвестицій – на 80 тис. грн.

Питома вага фінансових інвестицій на кінець року збільшилася зі 6,4% до 44,5%.

9.5. Аналіз реальних інвестицій

Як ми з'ясували, реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні (капітальні вкладення, будинки, споруди, обладнання, дорогоцінні метали) та нематеріальні (патенти, ліцензії, ноу-хау, наукова, технологічна та проектно-кошторисна документація, майнові права, нововведення тощо) активи.

Аналіз передбачає оцінку:

- виконання плану капітальних вкладень та введення в дію основних фондів і виробничих потужностей;
- собівартості будівельних робіт;
- ефективності капіталовкладень.

У ході аналізу дають оцінку рівневі виконання плану капітальних вкладень у цілому та за основними напрямками: будівельно-монтажні роботи, придбання основних засобів, інші капітальні роботи та затрати. Для цього фактичні показники капітальних вкладень за кошторисною вартістю порівнюють із плановими та визначають відсоток виконання плану.

Після цього вивчається виконання плану по кожному об'єкту будівельно-монтажних робіт та щодо введення в дію основних фондів і виробничих потужностей.

На відхилення за введенням у дію основних фондів і виробничих

потужностей впливають:

- форми організації будівництва;
- якість проектно-кошторисної документації;
- зміна залишків незавершеного будівництва;
- розпорощення коштів за численними будовами;
- порушення організації будівельних робіт.

Аналіз передбачає оцінку впливу кожного з вищезазначених чинників.

Вивчається ритмічність виконання будівельно-монтажних робіт та їх якість.

Ритмічність визначає рівень організації виробництва і праці, роботу структурних підрозділів та окремих працівників. Вона залежить:

- ⇒ від стану виробничої, технологічної і трудової дисципліни;
- ⇒ рівня координації дій суміжних і власних структурних підрозділів.

Ритмічність виконання будівельно-монтажних робіт – один із чинників, які впливають на якість робіт, їх відповідність технічним умовам та будівельним нормам і правилам.

Аналізуючи якість будівельно-монтажних робіт, слід урахувати, що неякісне виконання робіт призводить до переробок та доробок.

А це, у свою чергу, збільшує:

- ⇒ строки будівництва;
- ⇒ витрати на будівництво.

Тому велику увагу слід приділити вивченню тих чинників, які впливають на якість робіт. До них належать:

- якість проектно-кошторисної документації;
- рівень механізації та автоматизації робіт;
- дотримання технології і технічних умов будівництва;
- кваліфікація робітників;
- рівень організації виробництва і праці.

Важливо вивчити дотримання строків введення об'єктів в експлуатацію та нормативних строків тривалості будівництва. Для цього порівнюють фактичні і планові дати введення об'єктів в експлуатацію, а також фактичні і нормативні строки тривалості будівництва, виявляють відхилення та розраховують їх вплив на діяльність підприємства, фірми.

У разі недотримання строків введення об'єктів у дію і виявлення недоробок доцільно обчислити розмір економічних втрат. Величина їх може бути визначена сумою додаткових затрат на усунення недоробок і кількістю недоданої продукції в результаті невиконання плану з введення в експлуатацію основних фондів і потужностей.

Останній показник розраховується за формулою:

$$O = \frac{P \times B \times \Pi}{12 \text{ міс.} \times 100\%}$$

де O – зміна обсягу продукції;

P – річна виробнича потужність об'єкта;

B – відхилення фактичних строків тривалості будівництва від нормативних;

Π – процент освоєння виробничої потужності на дату введення об'єктів у дію.

Встановлюють причини порушення строків будівництва.

Основними з них є:

- запізнення з одержанням будівельного майданчика;
- порушення строків подання та низька якість проектно-кошторисної документації;
- відхилення в порядку укладення договорів;
- недотримання умов договорів;
- незадовільне забезпечення матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами;
- незадовільний контроль за роботою будівельних організацій, бригад;
- неповне застосування економічних санкцій, передбачених нормативними актами.

Залежно від причин визначають заходи щодо їх усунення.

Якщо будівництво виконується господарським способом, то потрібно проаналізувати собівартість будівельно-монтажних робіт.

Для цього фактичну собівартість порівнюють із кошторисною вартістю капітального будівництва, визначають суми економії чи перевитрат у цілому та за окремими статтями затрат: матеріали, зарплата, затрати на утримання та експлуатацію машин та механізмів, вивчають причини відхилень.

Аналіз виконання плану капітальних вкладень на придбання основних засобів передбачає оцінку:

- обґрунтованості плану придбання кожного виду машин, устаткування, інвентарю;
- наявності коштів фінансування;
- виконання плану придбання основних засобів у розрізі номенклатури;
- своєчасності надходження основних засобів, їх монтажу та введення в експлуатацію;
- обґрунтованості понадпланової закупівлі основних засобів.

Оцінка ефективності капіталовкладень – важливе питання аналізу. Для цього використовують низку показників. Послідовно

розглянемо ці показники та способи їх обчислення.

☞ Додатковий вихід продукції на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{П_1 - П_0}{I},$$

де E – ефективність інвестицій;

$П_1, П_0$ – продукція при відповідно додаткових та вихідних інвестиціях;

I – сума додаткових інвестицій.

☞ Скорочення затрат праці на виробництво продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_1(ЗП_1 - ЗП_0)}{I},$$

де Q_1 – річний обсяг виробництва продукції в натуральному виразі після додаткових інвестицій;

$ЗП_1, ЗП_0$ – відповідно затрати праці на виробництво одиниці продукції до і після додаткових інвестицій.

☞ Зниження собівартості продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_1(C_1 - C_0)}{I},$$

де C_1, C_0 – собівартість продукції при відповідно додаткових та вихідних інвестиціях.

☞ Збільшення прибутку в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_1(Пр_1 - Пр_0)}{I},$$

де $Пр_1, Пр_0$ – відповідно прибуток на одиницю продукції до і після додаткових інвестицій.

Усі ці показники вивчають у комплексі, визначають їх динаміку, розробляють заходи щодо підвищення їх рівня.

9.6. Аналіз фінансових інвестицій у цінні папери

Окрім реальних, виробничих інвестицій, за якими в практиці господарювання закріпилася назва капітальних вкладень, підприємства, фірми вкладають свій капітал у *цінні папери*, тобто

здійснюють **портфельні фінансові інвестиції**.

*** Цінні папери** – це грошові документи, які задовольняють право на власність або відносини позики та визначають стосунки між особою, котра випустила ці документи, та їх власниками. Вони передбачають, як правило, виплату доходу у формі дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Вкладення свого капіталу в цінні папери підприємствами, фірмами надає їм можливість акумулювати кошти для розширення виробничої бази, удосконалення технології виробництва, його модернізації.

Цілком очевидно, що кожне підприємство зацікавлене в одержанні високого прибутку від вкладів у цінні папери. Аналіз передбачає:

1. дослідження зміни структури портфеля цінних паперів;
2. прогнозування доцільності придбання та випуску цінних паперів;
3. оцінку ефективності використання цінних паперів;
4. оцінку ступеня ризику інвестицій у цінні папери.

Оцінка змін структури портфеля цінних паперів здійснюється методом порівняння питомої ваги кожного з видів цінних паперів (за їх кількістю, номінальною та ринковою вартістю) до портфеля звітного року порівняно з попереднім.

Для формування портфеля фінансових інвестицій на майбутнє керівництву підприємства необхідно дослідити, яким буде дохід від **цінних паперів, а також ступінь ризику**.

Розглянемо методику оцінки дохідності найбільш поширених видів цінних паперів – акцій та облігацій.

*** Акція** – це цінний папір, який засвідчує право власника на участь у власному капіталі підприємства.

Для вирішення питання щодо доцільності придбання акцій потрібно порівняти їх ринкову ціну з теоретичною (внутрішньою) вартістю. Якщо внутрішня вартість акцій нижча від їх ринкової ціни, то такі акції підприємству не рекомендується купувати.

Розрахунок теоретичної (внутрішньої) вартості $V(t)$ акцій проводиться за формулою:

$$V(t) = \frac{E}{d},$$

де E – грошовий потік у формі дивідендів;

d – середньоринкова норма дохідності (норма прибутку).

Ця формула використовується для розрахунку внутрішньої вартості акцій із постійними дивідендами.

Якщо ж необхідно обчислити внутрішню вартість акцій із дивідендами, що рівномірно зростають, використовують формулу, відому як модель М. Гордона:

$$V(t) = \frac{E(1+h)}{(d-h)}$$

де E – базова величина дивідендів;

h – темпи приросту дивідендів.

У тому разі, коли змінюються і величина дивідендів, і темпи їх приросту, внутрішню вартість акцій обчислюють таким чином: загальний період поділяють на кілька часових інтервалів, у межах яких або дивіденди можна вважати постійними і тоді застосовують формулу обчислення внутрішньої вартості акцій із постійними дивідендами, або постійними є темпи приросту дивідендів, що дає змогу застосувати модель М. Гордона.

Внутрішню вартість акцій визначають як суму вартостей, розрахованих для кожного періоду.

Наступним етапом аналізу є оцінка ефективності використання акцій, прогнозування подальших тенденцій.

Для цього обчислюють та оцінюють такі основні показники:

$$\text{Дохід на акцію} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна кількість акцій}}$$

Основним недоліком цього показника є просторова непорівнянність у зв'язку з неоднаковою ринковою вартістю акцій різних компаній.

$$\text{Цінність акцій (коефіцієнт дохідності)} = \frac{\text{Ринкова ціна акцій}}{\text{Дохід на акцію}}$$

Оскільки з цього показника можна судити про те, яку максимальну ціну згодні заплатити інвестори в даний момент за одну гривню прибутку на акцію, то цей показник можна вважати індикатором попиту на акції даної компанії.

Якщо в ході аналізу встановлено зростання коефіцієнта дохідності, то це вказує на те, що інвестори сподіваються отримати від даного підприємства більш високий прибуток порівняно з іншими підприємствами. Перевагами цього показника є його

використання і в просторових (міжгосподарських) порівняннях.

$$\text{Коефіцієнт виплати дивідендів (дивідендний вихід)} = \frac{\text{Дивіденди на акцію}}{\text{Дохід від акції}}$$

Цей показник характеризує частку чистого прибутку, виплаченого акціонерам у формі дивідендів.

Основним статичним індикатором, який використовується для порівняння дохідності акцій різних фірм, корпорацій, а також акцій з іншими альтернативними видами заощаджень, є прибутковість акцій.

$$\text{Прибутковість (рентабельність) акції} = \frac{\text{Доходи на акцію}}{\text{Ринкова ціна акції}}$$

Прибутковість акції визначає дохід, який мають власники часток капіталу фірми від своїх інвестицій.

$$\text{Коефіцієнт котирування акції} = \frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Облікова ціна акції}}$$

Облікова ціна акції складається з номінальної її вартості, частки емісійного прибутку (накопиченої різниці між ринковою ціною акції в момент її продажу та її номінальною вартістю) і частки прибутку, накопиченого і вкладеного в розвиток підприємства.

Облікова ціна характеризує частку власного капіталу, яка припадає на одну акцію.

Якщо коефіцієнт котирування більший від одиниці, то це означає, що акціонери готові дати за акцію ціну, яка перевищує бухгалтерську оцінку реального капіталу, що припадає на акцію в момент її придбання.

У ході аналізу обчислюють і дають оцінку й такому важливому показникові, як коефіцієнт окупності (Ko) акційного капіталу:

$$Ko = \frac{\text{Чистий прибуток від звичайних акцій}}{\text{Середня величина активів}}$$

Цей коефіцієнт є дуже важливим як для керівництва підприємства, так і для фінансових аналітиків та власників цінних паперів. Чим вищий коефіцієнт, тим привабливішими будуть цінні папери для інвесторів.

Після визначення вищезазваних коефіцієнтів потрібно дати їм аналітичну оцінку, дослідити тенденцію до зміни або стабільності показників. Це дасть можливість визначити ступінь стабільності стану підприємства, фірми.

Рекомендується порівняти значення коефіцієнтів підприємства, фірми, діяльність яких досліджується, із коефіцієнтами інших підприємств тієї ж галузі.

|| * *Облігації – це боргові цінні папери, які є зобов'язаннями емітента, розміщеними на фондовому ринку з метою запозичення грошей на певних умовах.*

Залежно від умов емісії, термінів обігу, способів забезпечення та виплати доходу розрізняють:

- облігації з нульовим купоном;
- облігації з фіксованою або змінною купонною ставкою;
- безвідкличчі облігації;
- відкличчі облігації.

Розрахунок внутрішньої вартості облігацій із нульовим купоном проводиться за формулою:

$$V(t) = \frac{N}{(1+d)^n},$$

де N – номінальна сума облігацій, яка виплачується за її погашення;

n – тривалість періоду до погашення облігації (роки).

Оскільки очікуваний дохід інвестора від **облігацій із фіксованою купонною ставкою** складається з рівномірних за періодами надходжень відсоткових виплат, які обіцяні емітентом, та ймовірних капітальних прирощень (збитків) внаслідок зміни ринкової ціни облігації, то його обчислюють за формулою:

$$V(t) = \sum_{i=1}^n \frac{K \times N}{(1+d)^i} + \frac{N}{(1+d)^n},$$

де K – купонна ставка облігації.

Внутрішню вартість облігацій із плаваючою купонною ставкою обчислюють за формулою:

$$V(t) = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i} + \frac{N}{(1+d)^n},$$

де CF_i – грошові потоки, що їх генерує облігація в i -тому періоді.

До відкличчих відносять облігації, що їх продають достроково:

- ⇒ у разі активного підходу до управління портфелем цінних паперів;
- ⇒ для підтримання ліквідності;
- ⇒ через необхідність реструктуризації активів тощо.

Дохідність цього цінного папера за умови дострокового відкличкання (або продажу) обчислюється за формулою:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} + \frac{N}{(1+d)^n} = P,$$

де n – кількість періодів, протягом яких облігація була в обігу;

P – ринкова ціна, за якою можна продати облігацію;

d – дохідність облігації за період зберігання (до моменту відкликання).

Процес прийняття управлінських рішень щодо формування портфеля фінансових інвестицій передбачає дослідження таких важливих показників, як **норма оподаткування доходів від операцій із цінними паперами, період окупності цінного папера (дюрація), зміна процентних ставок на ринку протягом періоду обігу цінного папера.**

Окрім цього, менеджери підприємства обов'язково повинні оцінити **рівень ризику** (ризик ліквідності цінних паперів, інфляційний ризик, відсотковий, кредитний та діловий ризику, ризик пов'язаний із тривалістю періоду обігу цінних паперів).

Оцінка ризику інвестицій – важливе завдання аналізу цінних паперів.

До 1960-х років якоїсь особливої величини для вимірювання ризику не було. Її визначив *Гаррі Марковіц*, який показав, що зміна норми прибутку є визначальною мірою ризику портфеля з урахуванням низки припущень. Він також вивів формулу для визначення зміни норми прибутку. Ця формула показує і важливість урізноманітнення інвестицій для зменшення загального ризику портфеля, і методи ефективного урізноманітнення портфеля.

Згідно з моделлю Марковіца існують такі припущення:

- *інвестори розглядають кожну інвестицію як можливий розподіл майбутніх прибутків за період володіння цінними паперами;*
- *інвестори намагаються максимально збільшити дохід;*
- *інвестори оцінюють ризик по портфелю на основі мінливості очікуваних доходів;*
- *інвестори приймають рішення на основі очікуваних доходів і ризику.*

На основі припущень окремі цінні папери або портфель цінних паперів вважаються ефективними, якщо ніякі інші цінні папери або портфель цінних паперів не дають вищого очікуваного доходу за такого ж (або меншого) рівня ризику.

При певному рівні ризику інвестори надають перевагу більшим доходам перед меншими. Так само при даному рівні очікуваних

доходів інвестор надає перевагу меншому ризику перед більшими.

Очікувана норма прибутку по портфелю цінних паперів – це середнє значення очікуваних норм прибутку за окремими цінними паперами в портфелі.

Для визначення очікуваного доходу по портфелю $E(Ppart)$ використовують формулу:

$$E(Ppart) = \sum_{i=1}^n W_i \times R_i,$$

де W_i – питома вага i -тої акції в портфелі цінних паперів;

R_i – очікувана норма прибутку по i -тій акції;

n – кількість цінних паперів у портфелі.

Слід пам'ятати, що визначення ризику і доходу всього портфеля цінних паперів починається з підрахунку стандартних відхилень та сподіваного доходу від окремих цінних паперів портфеля.

Стандартне відхилення доходів за окремими операціями визначається відхиленням можливих норм прибутку $[E(R_i)]$ так:

$$\sigma^2 (\text{дисперсія}) = \sum_{i=1}^n [R_i - E(R_i)]^2 P_i.$$

Стандартне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n [R_i - E(R_i)]^2 P_i},$$

де n – число спостережень;

i – число періодів;

$E(R_i)$ – сподіваний дохід;

P_i – значення ймовірності доходів;

R_i – дохід.

Ця величина є широко визнаною мірою оцінки ризику.

Дуже важливо розподілити ризик на кілька цінних паперів із тим, щоб зменшити загальний ризик. Цього можна досягти двома способами:

⇒ додатково вкласти гроші в різноманітні цінні папери портфеля;

⇒ знайти і придбати цінні папери, доходи яких мають іншу амплітуду коливань, аніж ті, що вже є в портфелі.

Пошук таких цінних паперів із різною амплітудою коливань полегшується, якщо скористатися критерієм коваріації – статистичним методом, який застосовується для порівняння напрямів змін активів у портфелі.

За кордоном зовсім недавно здійснено спробу спростити визна-

чення ризику шляхом застосування моделі оцінки капітальних активів (МОКА). Ця модель пов'язує прогнозований ризик зі сподіваними доходами від проекту. Йдеться про тісний зв'язок між доходами окремих власників цінних паперів та загальними доходами ринку цінних паперів.

Якщо доходи від певних акцій піднімаються або падають в більшому процентному відношенні, ніж у цілому на ринку, то їх називають ризикованішими за сам ринок. Якщо доходи від акцій зростають або падають, відповідно, менше, ніж доходи всього ринку, такі акції вважаються менш ризикованими за ринок.

Отже, ризикованість різних цінних паперів можна визначити простим порівнянням їх доходності зі загальним індексом ринку.

В Україні за умов економічної кризи та інфляційних процесів попит є лише на ті цінні папери, які мають високий доход і достатній рівень ліквідності.

Недостатній розвиток ринку цінних паперів, брак повної інформації щодо більшості емітентів у багатьох випадках унеможливають визначення відповідної для нашої економіки методики формування інвестиційного портфеля та оцінки якості цінних паперів.

Резюме

1. **Інвестиція** – усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.
2. **Інвестиційна діяльність** – сукупність практичних дій інвесторів щодо вкладення грошових коштів з метою одержання прибутку.
3. **Форми інвестицій** – прями: реальні, інноваційні, інтелектуальні; портфельні: фінансові (цінні папери, вклади, депозити).
4. **Мета економічного аналізу інвестиційної діяльності** – вибір найбільш ефективних інвестиційних проектів.
5. **Етапи формування процесу інвестиційної стратегії**: визначення періоду формування стратегії, формування стратегічних цілей; розроблення найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей; конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її реалізації; оцінка інвестиційної стратегії.
6. **Етапи розробки формування інвестиційних ресурсів**: визначення потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів; вивчення можливостей формування ресурсів за рахунок різних джерел; визначення методів

- фінансування окремих інвестиційних програм та проектів; оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів.
7. **Основною метою оцінювання інвестиційної привабливості проектів є визначення реальної програми інвестування, рейтингу інвестиційних проектів.**
 8. **До критеріїв, які використовуються в аналізі інвестиційної діяльності, відносять:**
 - чисту теперішню вартість (ЧТВ);
 - чисту термінальну вартість (ЧТРВ);
 - індекс рентабельності (ІР);
 - внутрішню норму прибутку (ВНП);
 - модифіковану внутрішню норму прибутку (МВНП);
 - дисконтований термін окупності інвестицій (ДТО);
 - період окупності інвестицій (ПО);
 - облікову норму прибутку (НП).
 9. **Початковий етап аналізу інвестиційної діяльності – оцінка змін обсягів та структури інвестиційних вкладень.**
 10. **Аналіз реальних інвестицій передбачає оцінку:**
 - рівня виконання плану капітальних вкладень у цілому та за основними напрямками;
 - виконання плану по кожному об'єкту будівельно-монтажних робіт;
 - ритмічності виконання робіт;
 - дотримання термінів введення об'єктів в експлуатацію;
 - економічних витрат;
 - собівартості будівельно-монтажних робіт;
 - ефективності капіталовкладень.
 11. **Цінні папери – грошові документи, які задовольняють право на власність або відносини позики та визначають стосунки між особою, яка випустила ці документи, та їх власниками.**
 12. **Акція – це цінний папір, який засвідчує право власника на участь у власному капіталі підприємства.**
 13. **Ефективність використання акцій характеризується такими показниками:**
 - дохід на акцію;
 - коефіцієнт дохідності;
 - коефіцієнт виплати дивідендів;
 - прибутковість акції;
 - коефіцієнт котирування акцій.
 14. **Облігації – це боргові цінні папери, які є зобов'язаннями емітента, розміщеними на фондовому ринку з метою запозичення грошей на певних умовах.**
 15. **Для прийняття рішення щодо формування портфеля цінних паперів досліджують такі показники:**

- норма оподаткування доходу від операцій з цінними паперами;
- період окупності цінного паперу;
- зміна процентних ставок на ринку.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Розкрийте зміст інвестиційної діяльності підприємства та назвіть форми інвестицій.
2. Визначте головну мету економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства та завдання аналізу.
3. Назвіть основні джерела аналізу інвестиційної діяльності.
4. Перелічіть основні етапи процесу формування інвестиційної стратегії підприємства та стратегії формування інвестиційних ресурсів.
5. Які критерії оцінки інвестиційних проектів капіталовкладень Ви знаєте?
6. Розкрийте суть методів чистої теперішньої вартості, внутрішньої норми прибутку та періоду окупності інвестицій.
7. Як проаналізувати динаміку обсягів та структури інвестиційних вкладень?
8. Які питання потрібно вирішити в процесі аналізу реальних інвестицій?
9. Назвіть показники ефективності капіталовкладень (реальних інвестицій) та розкрийте порядок їх визначення.
10. Визначте завдання аналізу фінансових інвестицій.
11. Як оцінити зміни структури портфеля цінних паперів?
12. Розкрийте суть методики оцінки дохідності акцій та облигацій.
13. Назвіть показники ефективності використання акцій.
14. Як оцінити рівень ризику ліквідності цінних паперів?



Завдання, вправи, тести

I. У наведених реченнях замість крапок вставте потрібні слова.

1. Під інвестиціями розуміють ..., які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

а) грошові кошти;

б) усі види майнових та інтелектуальних цінностей;

в) капітал.

2. Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності, розроблення найбільш ефективних шляхів їх реалізації – це етапи процесу формування ...

- а) місії підприємства;*
- б) інвестиційної стратегії;*
- в) стратегії формування інвестиційних ресурсів.*

3. Чиста теперішня вартість (ЧТВ), внутрішня норма прибутку (ВНП), період окупності інвестицій (ПО) – це критерії оцінки ...

- а) доцільності капіталовкладень;*
- б) рівня ризику інвестицій;*
- в) інвестиційної діяльності.*

4. Дисконтована вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одну гривню інвестицій – це ...

- а) чиста теперішня вартість;*
- б) внутрішня норма прибутку;*
- в) індекс рентабельності.*

5. Діленням суми інвестицій на річну суму грошового потоку визначається ...

- а) облікова норма прибутку;*
- б) період окупності інвестицій;*
- в) чиста термінальна вартість.*

6. Цінний папір, який засвідчує право власника на участь у власному капіталі підприємства, – це ...

- а) облігації;*
- б) акції;*
- в) позика.*

II. Чи правильні такі твердження?

1. Реальні інвестиції – це вкладення коштів в розвиток матеріально-технічної бази підприємства виробничої і невиробничої сфер.

2. Головною метою економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства є вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів та обґрунтування програми їх реалізації.

3. Під інвестиційними ресурсами розуміють грошові кошти підприємства, що залучаються для здійснення інвестицій.

4. Чиста теперішня вартість (ЧТВ) визначається як різниця між теперішньою вартістю доходів (ЗТВ) і теперішньою вартістю затрат (З).

5. Внутрішня норма прибутку (ВНП) визначається як дисконтна ставка, що зрівнює теперішню вартість майбутніх грошових прибутків від інвестицій та теперішню вартість грошових витрат проекту.

6. Облікову норму прибутку (НП) розраховують діленням середньої

суми інвестицій (Зср) на чистий прибуток підприємства (ЧП).

7. Для оцінки ефективності капіталовкладень використовують показники:

- а) додатковий вихід продукції на одну гривню інвестицій;
- б) скорочення затрат праці на виробництво продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій;
- в) зниження собівартості продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій;
- г) збільшення прибутку в розрахунку на одну гривню інвестицій.

8. Для розрахунку внутрішньої вартості акцій із постійними дивідендами використовують модель М. Гордона.

9. Дохід на акцію обчислюють діленням загальної кількості акцій на чистий прибуток.

10. Рентабельність акції – це відношення її ринкової ціни до суми дивідендів на акцію.

11. Процес прийняття управлінських рішень щодо формування портфеля фінансових інвестицій передбачає дослідження таких показників, як норма оподаткування доходів від операцій із цінними паперами, період окупності цінного папера, зміна процентних ставок на ринку протягом періоду обігу цінного папера.

III. Вправи

1. Розглядається пропозиція щодо вкладення коштів в інвестиційний проект терміном 3 роки, в якому в перший рік передбачається отримати дохід 200 тис. грн., в другий – 250 тис. грн., в третій – 300 тис. грн. Надходження доходів відбувається в кінці кожного року, відсоткова ставка прогнозується в розмірі 18 %. Чи є ця пропозиція вигідною, якщо проект потребує капітальних вкладень в сумі 500 тис. грн.?

2. Підприємство передбачає вкласти кошти на придбання лінії по розливу соку, вартість якої разом з транспортуванням та установкою становить 6 млн. грн. Після пуску лінії передбачаються щорічні надходження (за вирахуванням податків) 2 млн. грн. Робота лінії розрахована на 4 роки, її ліквідаційна вартість дорівнює затратам на демонтаж. Норма дисконту – 14 %. Визначити економічну ефективність проекту за допомогою ЧТВ.

3. Підприємство здійснило одноразову інвестицію в сумі 36 млн. грн. Передбачається, що протягом 3-х років рівномірний щорічний дохід становитиме 12 млн. грн. Визначити строк окупності інвестицій.

Список використаної літератури.

1. Абрютинна М. С., Грачев А. В. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебно – практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 1998.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Под ред. В. И. Стражева. – Минск.: Высшая школа, 1998.
3. Баканов М. И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учебное пособие для вузов. – М., 2003.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа – М., Финансы и статистика, 1998.
5. Басовский Л. Е., Лулева А. М. Экономический анализ: Учебное пособие. – М., 2003.
6. Болюк М. А., Горбатюк М. І. Збірник задач з курсу "економічний аналіз": Навчальний посібник для ВНЗ. – К.: КНЕУ, 2002.
7. Бригхем С. Основы финансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997.
8. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навчально – методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2000.
9. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебное пособие для вузов. 2-е изд. – М., 2002.
10. Економіка підприємства. Підручник для студентів економічних спеціальностей / За ред. професора Й. М. Петровича. – Львів: Новий Світ-2000, 2003.
11. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Пакронивного. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2000.
12. Економічний аналіз діяльності підприємства / за ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І. – Тернопіль, ТАНГ, 1995.
13. Економічний аналіз: Практикум / За ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир, 2003.
14. Житна І. П., Нескреба А. М. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. – К.: Вища школа, 1992.
15. Завьялова З. М. Теория экономического анализа: Курс лекций. – М., 2002.
16. Иванова Н. Ю. Аналіз беззбитковості виробництва: теорія та практика. Навчальний посібник для ВНЗ. – К.: Ліра, 2002.
17. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навчально – методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2000.
18. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М., Финансы и статистика, 2001.
19. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: Знання, 2002.
20. Ковбасюк М. Р. економічний аналіз діяльності банків і підприємств: Навчальний посібник. – К.: Скарби, 2001.
21. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия / Шадрина. – Благовест-В, 2003.

22. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. 2-ге вид. стер. - К.: Знання, 2001.
23. Липчук В.В., Дудяк Р.П., Бугіль С.Я. Маркетинг: основи теорії та практики. Навчальний посібник / За заг. ред. В.В. Липчука. - Львів: Новий Світ-2000, 2003
24. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов. - М., 2002.
25. Маркар'ян Э. А., Герасименко Г. П., Маркар'ян С. Э. Финансовый анализ. - К.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2002.
26. Мец В. О. Економічний аналіз. Збірник завдань і тестів. - К.: Знання, 2001.
27. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 1999.
28. Михайленко В.М., Федоренко Н.Д. Математичний аналіз для економістів: Навчальний посібник для ВНЗ - 2-ге вид. - К.: Знання, 2002.
29. Мних С. В., Буряк П. Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навчальний посібник. - Львів: Світ, 1998.
30. Мних С.В., Ференц І.Д. Економічний аналіз. Навчальний посібник. - Львів: Армія України, 2000.
31. Нікбахт Е., Гроннелі А. Фінанси / Пер. з англ. - К.: Вік, Глобус, 1992
32. Павловська В.М. Фінансовий аналіз. - К.: КНЕУ, 2002.
33. Попович П.Я. економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник для ВНЗ. - К.: Знання, 2002.
34. Русак Н. А., Русак В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие. - Минск: Высш. шк., 1997.
35. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5 изд., перераб. и доп. - Минск: ООО "Новое знание", 2001.
36. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7 изд., перераб. и доп. - Минск: ООО "Новое знание", 2002.
37. Тарасенко Н. В., Смовженко Т. С. Методи економічного аналізу фінансової діяльності підприємства. - К.: УкрНТУ, 1994.
38. Тарасенко Н. В., Волохата К. О. Економічний аналіз: Підручник. - Львів: ЛБК, 1997.
39. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: Навчальний посібник. - Київ, - Львів, 2000.
40. Федорович Р.В. Теорія економічного аналізу: Підручник для ВНЗ - Т.: Економічна думка, 2002.
41. Фінанси підприємства: Підручник / За ред. проф. А. М. Поддєр'югіна. - К.: КНЕУ, 1998.
42. Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. Методика фінансового аналізу - М.: ИНФРА, 1996.
43. Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. Финансы предприятий. М., ИНФРА-- М., 1998.
44. Щукін В.М. Аналіз інвестиційних витрат. Навчальний посібник для ВНЗ - К., МАУП, 2002.
45. Яцків Г. І. Теорія економічного аналізу. - Львів: Світ, 1993.

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Ніна Вікторівна Тарасенко

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Дизайн та верстка О.І. Гуцуляк

Підписано до друку з оригінал-макета 10.09.2005.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Тип Таймс.
Умовн. друк. арк. 21,5.

Видавництво «Новий Світ-2000»
а/с № 2623, м. Львів-60, 79060, Україна
E-mail: novyisvit2000@org.lviv.net

Свідоцтво про видавничу діяльність і розповсюдження видавничої продукції:
серія № 59 ДК від 25.05.2000 року, видане Державним комітетом інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України.